Visitez le salon ! Inscription sur www.lecercledessaisons.fr

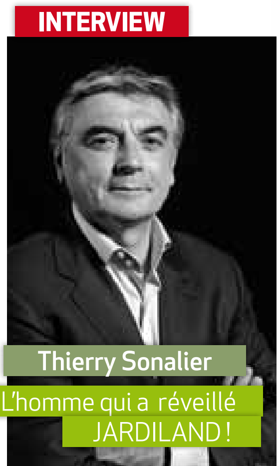






LES EXPOSANTS
LES INFOS PRATIQUES
LES MARQUES

INTERVIEW



Thierry Sonalier
L'homme qui a réveillé JARDILAND !

CHIFFRES



Analyse 2014
et 1ère tendance 2015



du 19 au 21 MAI

LE CERCLE DES SAISONS 2015



nouveau !
LE GRAND PRIX DU JARDIN



CATALOGUE OFFICIEL

RBJ hors-série n° 2 mai 2015

Innover pour avancer

Hæmmerlin® est. 1867

2015


BiBox «Brouette en boîte»


Transat Taboo


Mini



Haemmerlin CDH Group

Tél. 03 88 01 85 00
welcome@haemmerlin.com

www.haemmerlin.com







LE JOURNAL

L'ÉDITO

Pierre Dieuzeide

Recalés

Au secours ! Les premières tendances 2015 sont désespérantes. Le marché serait en chute libre sur les 3 premiers mois de l'année. La plupart des acteurs de la distribution avouent sous le manteau des baisses à deux chiffres, entre -15 et -20 % pour certains ! Mais le soleil revient et il n'y a plus qu'à espérer, comme Thierry Sonalier (Jardiland), interviewé dans ce hors-série de RBJ, que la saison soit simplement décalée. C'est d'ailleurs la première fois qu'on priera tous pour être… recalés ! Sinon, l'autre solution est d'entrer dans ce Cercle des Saisons, épisode 2 pour chasser les produits qui se vendent, qu'il vente ou qu'il pleuve. Ici, le maître mot est l'entretien du jardin en toute saison et cela n'a jamais été autant d'actualité.



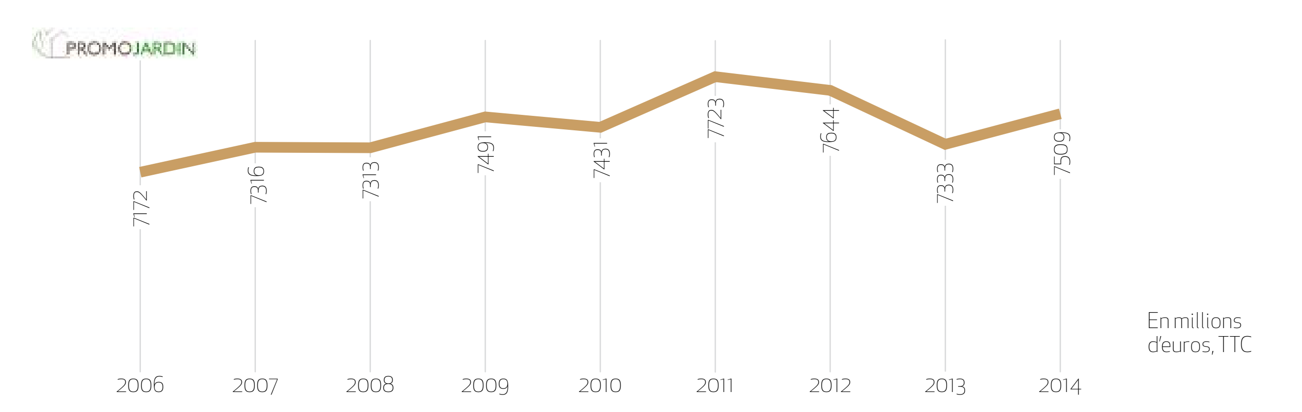


Rayons Brico Jardin
Directeur de la publication : Pierre Dieuzeide
Rédactrice en chef adjointe : Samia Ouledcheikh
Secrétaire de rédaction/maquette : Ivan Rubinstein
Photographe : Yves Soulabaille
Directeur commercial : Thierry Mellé
Chefde publicité : David Bayot
RBJ : 01 60 03 00 20
Imprimé par SNI Imprimerie
36, avenue de Verdun, 47520 Le Passage

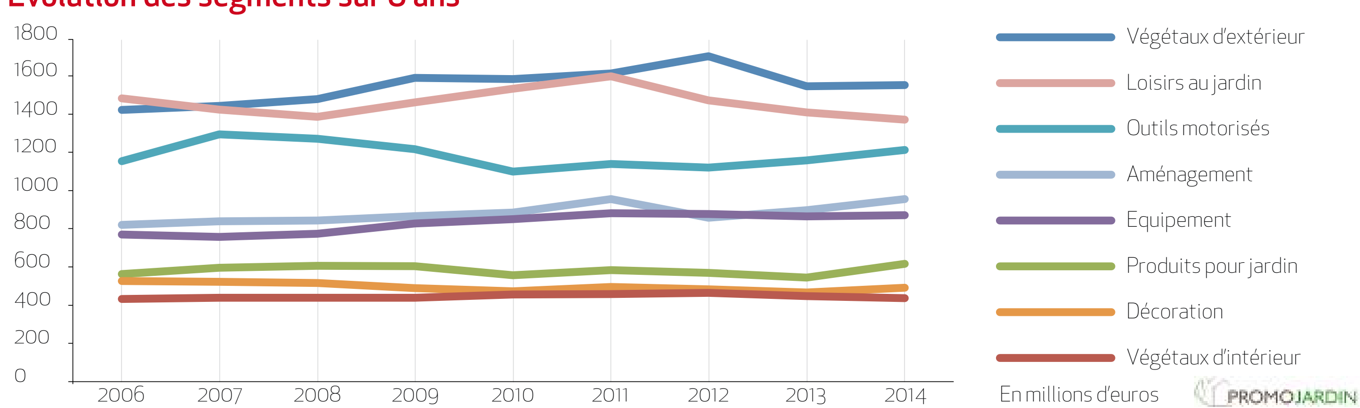
Marché : c'était mieux en 2014

Les nouvelles ne sont pas bonnes ... On nous parle d'une chute du marché du jardin sur les 3 premiers mois 2015 de plus de 10 % et d'un effondrement du mois de mars plus proche de -15 %. Hors animalerie, tout le monde plongerait en ce début 2015. Le pire serait la motoculture pas loin de -20 %. En attendant de connaître plus précisément la tendance de la saison 2015, voici un petit rappel des chiffres du jardin 2014 histoire de se remonter le moral (même si le CA avait été porté par la hausse de TVA) et d'expliquer aussi que le marché peine à être au même niveau. Ils sont issus de Promo Jardin avec des zooms plus précis émanants de GFK dans les domaines des produits pour jardin, de la motoculture, de l'arrosage ou de l'outillage à main. On constate que dans l'ensemble les chiffres ont été positifs avec une mention aux produits pour le jardin et notamment le phyto qui se paie une progression à deux chiffres. Côté distributeurs… les GSB progressent toujours mais moins vite que le e-commerce.

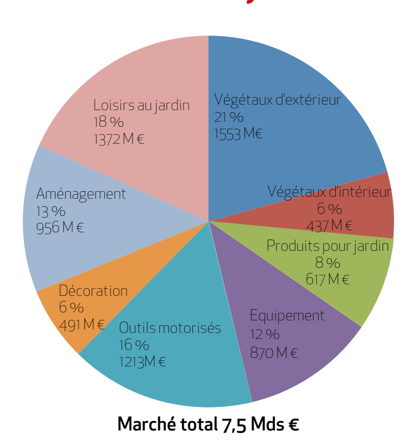
Le marché du Jardin 2014



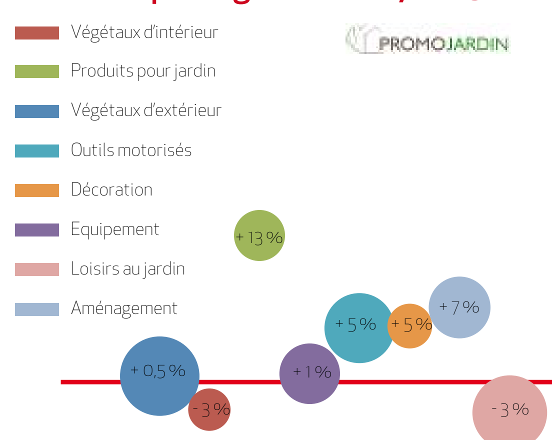
Evolution des segments sur 8 ans



Structure du marché du jardin



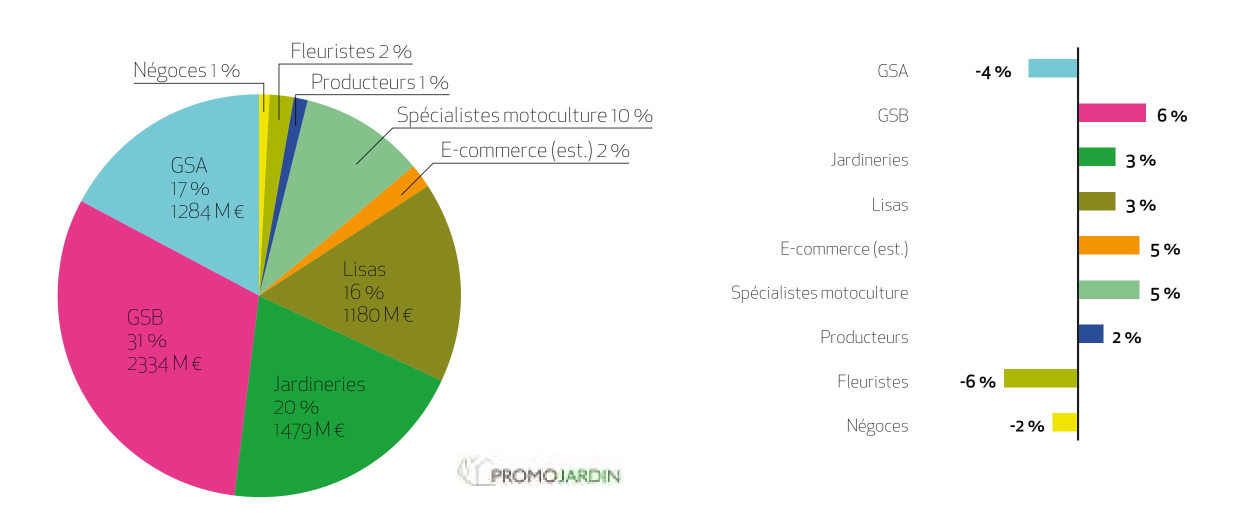
Evolution par segment 2014 / 2013



Marché curieux où le segment le plus fort en jardinerie et lisas, à savoir le végétal est stable, voire en baisse. Tout le reste qui fait le bonheur des GSB, à savoir le manufacturé et les outils, progresse. Le marché des produits pour jardin explose, mais on verra que ce sont les GSB qui en profitent encore et qui gagnent des parts de marché dans ce secteur.

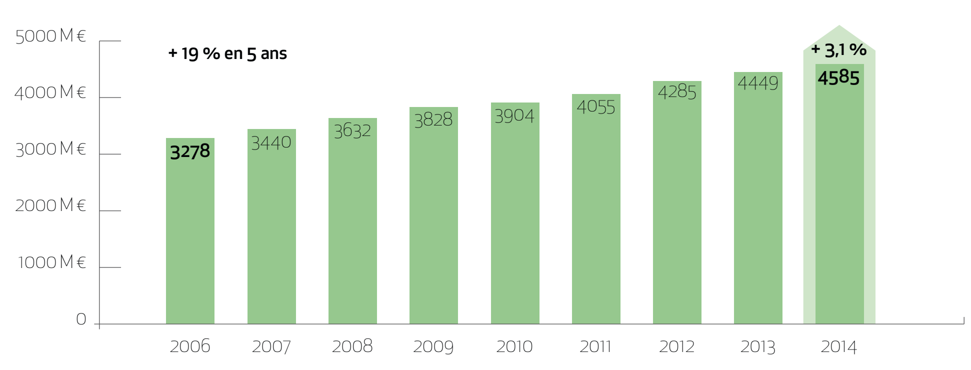
La distribution jardin en 2014

En 2014, les punies sont les GSA qui perdent du coup 2 points de parts de marché et se retrouvent à 17 %. Rien de catastrophique, c'est exactement leur position de 2005 mais 4 points de moins qu'en 2009. Somme toute, les seuls distributeurs à avoir régulièrement pénétré le secteur jardin ce sont les GSB qui reprennent cette année 1 point et 8 en 9 ans pour passer de 23 % de parts de marché en 2005 à 31 % aujourd'hui. Ce qui est incroyable, c'est la position des jardineries… à 20 % quasi stable depuis 10 ans… Comme si la jardinerie n'avait jamais vraiment trouvé son modèle dans l'univers de la jardinerie… Un comble !



Marché de l'animalerie

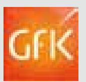




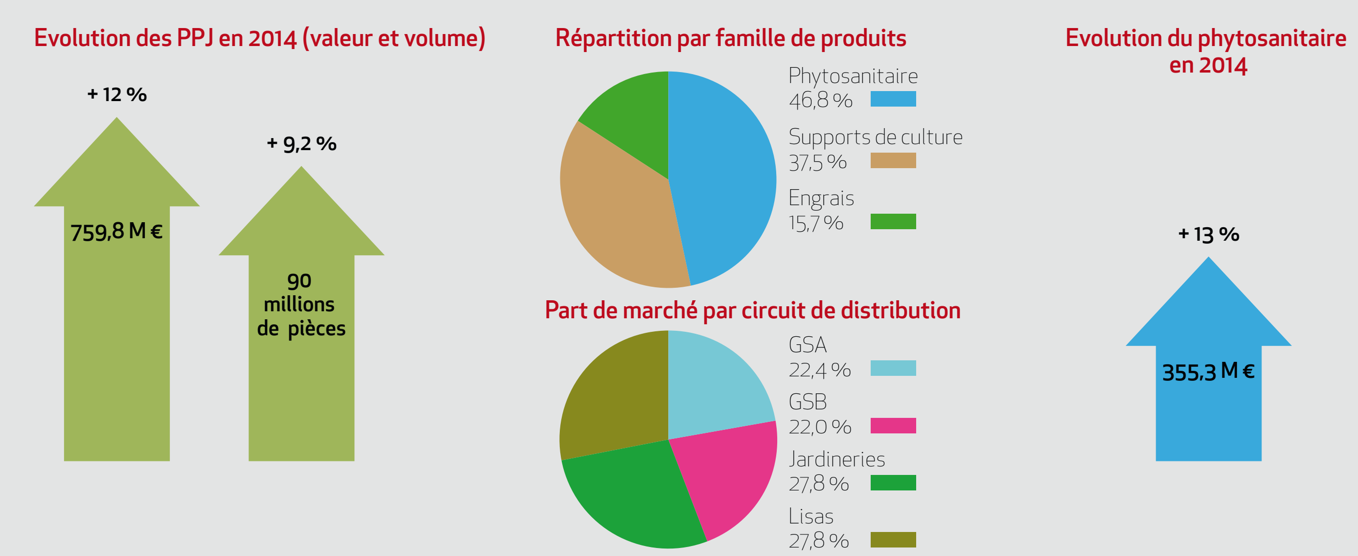
Il y a un moment où les GSB vont en croquer ! Un marché comme ça qui progresse quasi à la même vitesse depuis 10 ans… ça fait rêver… et ça fait vivre GSA, jardineries et Lisas…

LE ZOOM SUR

Le marché des produits du jardin

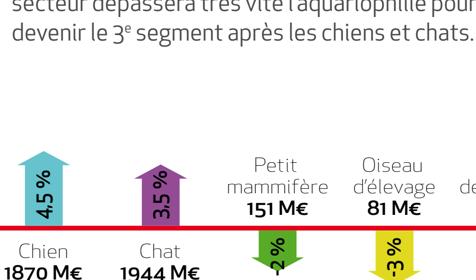


C'est le carton de l'année ! Les produits pour le jardin ont rapporté à ceux qui les vendent et à ceux qui les produisent beaucoup d'argent avec une progression en valeur de 12 % selon la lecture de GFK et de 13 % côté Promojardin. Tout le monde est d'accord pour dire que les consommateurs ont voulu réussir leurs plantations et s'en sont donnés les moyens.

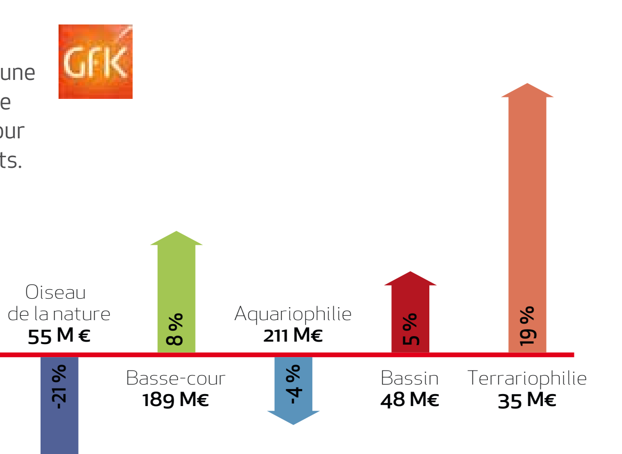


Selon nos sources, (que GFK ne dément pas) les parts de marché GSB dans le secteur convoité des PPJ augmenteraient en 2014 de près d'un point tandis que celle des GSA baisseraient d'autant. Même les jardineries ont perdu un peu de ces précieuses parts de marché de produits si rémunérateurs en marge. Autre info, ce sont les phytosanitaires qui tirent ce marché… Comme quoi…

Evolution par segment en 2014



Les poules ça rapporte de plus en plus ! Avec une progression de 8 % en 2014 et vu le rythme ce secteur dépassera très vite l'aquariophilie pour devenir le 3e segment après les chiens et chats.



PDM Distribution Animalerie

	PDM 2014	Evolution 2014
Pharmacies (est.)	3 %	17 %
Animaleries	5 %	5 %
Jardineries	13 %	3 %
Lisas	9 %	1 %
GSB	3 %	2 %
GSA	50 %	0 %
E-commerce (est.)	2 %	31 %
Vétérinaires (est.)	15 %	10 %
Pros (est.)	1 %	4 %

Outils, motoculture et autres arrosage

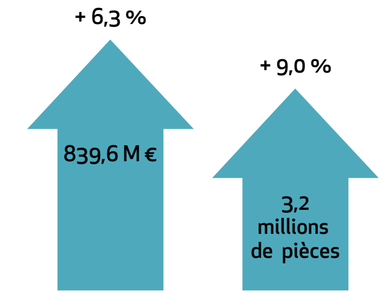
Autre marché poids lourd du jardin : la motoculture. Elle progresse de plus de 6 % en valeur et de 9 % en volume ce qui montre que des batailles de promotions ont soutenu la progression du marché. Avec l'aide de GFK nous proposons deux autres focus sur l'arrosage et les outils à main, deux marchés qui pèsent entre 8 et 10 fois moins que celui de la motoculture mais qui augmentent plus vite en valeur qu'en volume.

Motoculture

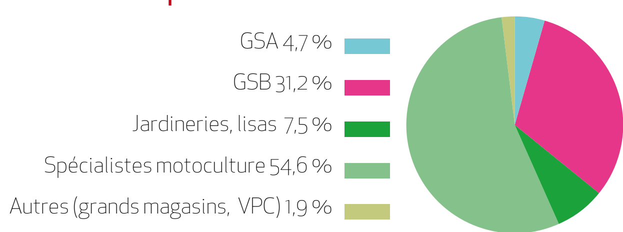


Les tondeuses, autoportées ou non, tirent ce marché prospère où les spécialistes de motoculture possèdent toujours la moitié du marché en valeur mais perdent chaque année de leur superbe au rythme de quasi 1 point par an en moyenne. Exactement l'inverse des GSB qui auraient croqué 5 points en 5 ans. Si les spécialistes se sont quand même ressaisis cette année, ils doivent trouver des solutions pour contrer leurs concurrents. C'est la raison pour laquelle des acteurs comme Espace Emeraude leur propose d'étoffer leur offre en leur fournissant de nouveaux rayons.

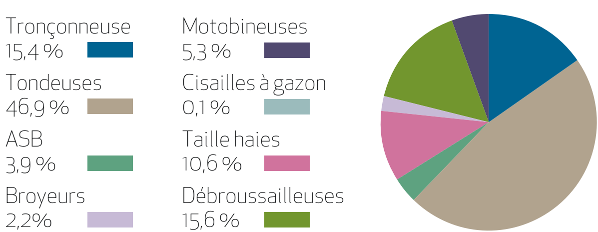
Evolution du marché de la motoculture en 2014 (valeur et volume)



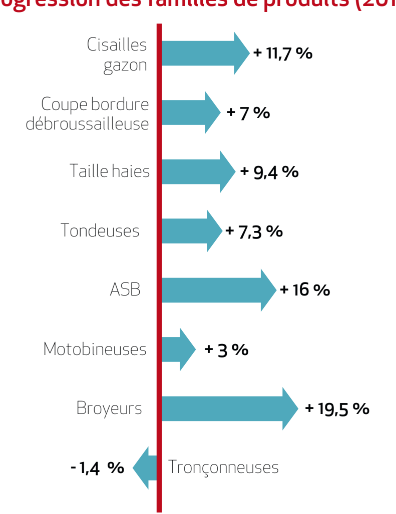
Part de marché par circuit de distribution



Répartition par famille de produits



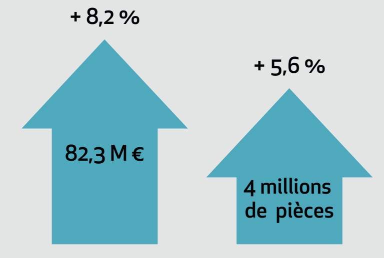
Progression des familles de produits (2014)



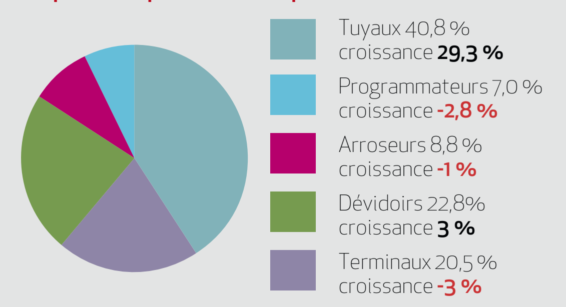
Arrosage



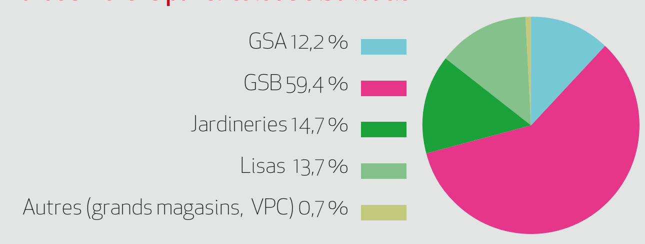
Evolution du marché arrosage en 2014 (valeur et volume)



Répartition par famille de produits



Part de marché par circuit de distribution

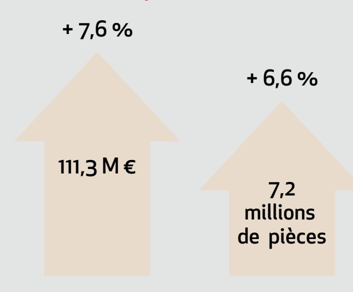


Dans ce marché où le tuyau fait la pluie et le beau temps (+ 29,3 % en 2014 !!!), les GSA auraient réussi le carton de l'année et repris près de 3 points de parts de marché au détriment des GSB et des jardineries. Un problème de positionnement ?

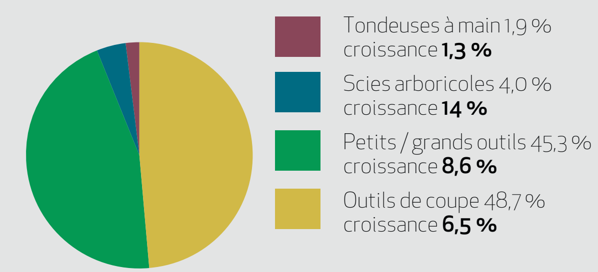
Outils a main de jardin (OAMJ)



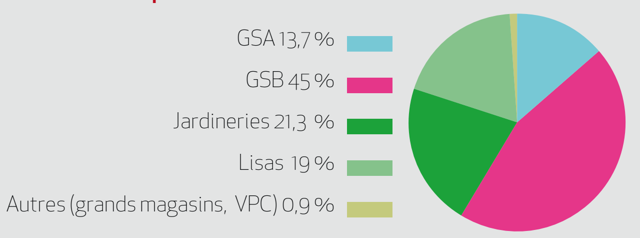
Evolution du marché outils à main de jardin en 2014 (valeur et volume)



Répartition par famille de produits



Part de marché par circuit de distribution



Où acheter son sécateur ? Près de la moitié le font en GSB et 40 % de ceux qui restent se partagent entre Lisas et Jardineries. Les outils à main de jardin sont un petit marché à 111 millions d'euros mais il permet de vendre des produits rémunérateurs. D'ailleurs, le marché augmente en valeur plus vite qu'en volume. Sur cinq ans les GSB ont pris près de 3 points, les GSA en auraient perdu deux. Bizarrement les Lisa auraient baissé d'un point en 5 ans mais se seraient ressaisies cette année.

THIERRY SONALIER A PRIS LES RÊNES DE JARDILAND EN 2014. CELUI QUI A FAIT SIENNE LA DEVISE DE LA CAVALERIE DE SAUMUR « *EN AVANT, CALME ET DROIT* » COMPTE BIEN FRANCHIR LES OBSTACLES ET DONNER DE LA FORCE À L'ENSEIGNE QU'IL DIRIGE. RENCONTRE.

photos Y. Soulabaille — propos recueillis par Samia Ouledcheikh & Pierre Dieuzeide

RBJ : Question très directe : quand Michel Conte vous embauche, étiez-vous l'éclaireur de L-GAM chargé d'assurer la transition ?
Thierry Sonalier : Non pas du tout. Je ne connaissais pas L-Gam. Je suis arrivé en 2013, à la demande des actionnaires- Michel Conte et la famille Ruggieri (Batipart)- pour une restructuration de Jardiland qui avait vu son Ebitda divisé par 10, passant pratiquement de 30 à 3 millions. Les actionnaires avaient besoin d'un savoir-faire en matière de restructuration que j'avais acquis chez SFR, ou lors de la reprise d'Habitat par Cafom. Comme je connaissais quelques mots latins dans le jardin mon profil a été retenu !

RBJ : Ah bon, vous connaissiez le jardin ?
Thierry Sonalier : Disons que je suis un jardinier-amateur. Comme souvent pour les fils de famille modeste nés en banlieue parisienne, mes parents avaient un jardin, presqu'un jardin nourricier, avec 27 pommiers, un prunier, un cerisier, des plants de fraisiers, des radis, etc. J'ai connu mon père gratter la terre.

RBJ : Vos premiers pas n'ont pourtant rien à voir avec le jardin…
Th. S. : Non, j'ai commencé comme commercial à Cetelem et les premiers pas du « phone selling ». J'y ai appris les bases de la négociation. Puis, j'ai eu la chance de basculer au sein du même groupe chez un promoteur de centres commerciaux, et là j'ai découvert le commerce. Un vrai plaisir !

RBJ : Et vous franchissez le Rubicon ...
Th. S. : Parce que la distribution donne sa chance, plus que tout autre secteur. Je rejoins donc en 1986 Photoservice (à l'époque 18 magasins) et ses deux patrons fabuleux (*Ndlr* Daniel Abittan et Michaël Lickierman), qui avaient une vraie vision, qui font partie de ces grands hommes de la distribution spécialisée. Soit dit en passant, le mot distribution spécialisée me gêne toujours un peu, ce sont de grands commerçants.

RBJ : Qu'est-ce qui vous gêne dans le mot distribution ?
Th. S. : Moi, j'aime l'étymologie du mot commerce et ce vieux sens littéraire : commercer qui suppose entrer en relations, et relations que l'on entretient. Cela traduit bien le métier qui est le nôtre quand on travaille dans le commerce spécialisé. Au final, nous avons un métier relativement simple : choisir et présenter des produits à un client et en faire le réassort, proposer des services et les développer. Le lien commun de tout ça : c'est la relation. Il y a moins de sens dans le mot « distribuer ». Vous pouvez distribuer une lettre. Alors que dans le commerce il y a une relation humaine immédiate.

RBJ : Qu'avez-vous appris chez Photoservice ?
Th. S. : La notion de concept : élaborer une réflexion pour servir le client, dans la qualité, dans le respect, dans l'aboutissement des process. J'ai découvert ce qu'est le commerce moderne, c'est à dire la capacité à dupliquer, donc l'organisation. Et avec les mêmes hommes, j'ai eu la chance de faire partie de l'équipe qui a vu naître le premier magasin Grand Optical. Etre immergé dans un « think tank » opérationnel où tout est passé en revue… c'est magique, le commerce ! Une fois que vous êtes vacciné à cela, vous n'avez pas envie de faire autre chose.

« Quand je suis arrivé l'Ebitda de Jardiland venait d'être divisé par 10 ! »

RBJ : Revenons à votre embauche chez JARDILAND, vous travaillez en tandem avec Michel Conte et cherchez donc un investisseur ?
Th. S. : A la demande des banques, il fallait trouver le moyen de restructurer l'entreprise financièrement, ça n'a pas été possible avec les actionnaires en place. Nous avons alors cherché des actionnaires potentiels. Et il y avait des candidats. Je pense que beaucoup l'ont vu ! *(sourire)*. Remarquez, c'est bien pour faire du benchmark…

RBJ : Qui a vu le dossier chez vos concurrents ?
Th. S. : Désolé, il y a une notion de confidentialité sur laquelle je ne transigerai pas, mais je peux vous dire que finalement nous avons rencontré L-Gam qui avait une véritable envie de reprendre cette entreprise.



« A la taille, je privilégie la force »

THIERRY SONALIER PDG
JARDILAND






RBJ : Michel Conte s'en va et vous voilà seul à la tête de Jardiland. Qu'est-ce que vous faites dans l'urgence ?
Th. S. : Il faut restructurer l'entreprise, se désengager des périmètres déficitaires, ceux de la production, d'abord, qui pèsent sur la rentabilité. Ce n'est pas ce qu'il y a de plus marrant… car nous avons dû fermer deux pépinières, faire un plan social. Au final, nous avons été quand même ravis d'avoir pu sauver deux autres pépinières en les cédant : Desmartis et ABJP (reprises par des professionnels). Mais de façon générale, la verticalisation d'un métier, c'est très compliqué. Nous sommes avant tout commerçants.

RBJ : Côté magasins, avez-vous procédé à des fermetures ?
Th. S. : Nous avons fermé un magasin, celui de Carré de Soie (à Vaulx-en-Velin, *Ndlr*). Un très beau magasin au niveau de l'activité, mais non rentabilisable. Vous pouvez faire un beau chiffre d'affaires, mais si l'ensemble de vos charges de fonctionnement ne permet pas d'atteindre la rentabilité, ça ne sert à rien de courir après. Ce n'était ni le bon lieu ni le bon format.

RBJ : Il était pourtant présenté comme l'étendard du changement ?
Th. S. : C'est vrai, il y a eu là-bas de vraies innovations conceptuelles. Mais voilà, ce magasin c'était une « FBI », une Fausse Bonne Idée. Nous aurons tous des fausses bonnes idées. Il vaut mieux en avoir moins que plus, voilà tout.

RBJ : Il n'est pas le seul magasin non rentable ?
Th. S. : D'autres, pas tant que ça, sont en limite de rentabilité, mais nous avons bon espoir de les rentabiliser.

RBJ : Comment avez-vous réorganisé la direction ?
Th. S. : Globalement, le siège était sur cinq sites en France, avec plus de 250 personnes : Trélissac, Angers, Lyon, puis deux sites à Paris – un situé rue du Cotentin et l'autre à Pasteur. Il fallait rassembler tout les services et rationaliser l'organisation sur un même site. Cette réorganisation de l'entreprise était nécessaire pour absorber notre contreperformance. Un PSE a été mis en place, d'un peu moins de cinquante personnes, un plan de départs volontaires d'un peu moins de 20 personnes, et un plan d'éloignement lié au rassemblement des sites du siège à Joinville-le-Pont.

RBJ : La partie la plus concernée par les départs ?
Th. S. : Tous les services du siège ont été touchés.

RBJ : Et vous avez renouvelé le poste de pilotage…
Th. S. : Oui, j'ai recruté le patron des achats, des Ressources Humaines, du marketing, de la finance, du juridique et des opérations. La réorganisation a commencé le 1er février et s'est terminée le 12 novembre avec notre arrivée à Joinville-le-Pont.

RBJ : Au moment de la reprise, vous aviez parlé de la belle endormie. Est-elle réveillée ?
Th. S. : Est-ce que vous avez vu le siège à Pasteur ? Comparez à celui-ci (*Thierry Sonalier est dans un bureau vitré et il nous montre le plateau qui grouille de collaborateurs – il y a un baby-foot à l'accueil*). Si vous voulez réveillez une entreprise, il faut toujours commencer quelque part, et c'est ici, dans nos nouveaux locaux (ancien siège de Pathé cinéma). Par ailleurs, je favorise l'initiative. C'est un changement culturel ; ça ne vient pas naturellement. Le




collaborateur qui a envie de réussir ici, s'il a envie de prendre un sujet qui sert l'entreprise, il le prend et le développe. J'ai la chance d'être entouré d'hommes et de femmes qui ont du caractère, j'aime les gens qui ont envie d'entreprendre, « d'intraprendre », envie de se saisir d'un sujet, de se l'approprier le simplifier, de le rendre fluide pour être très opérationnels.

RBJ : Détail du réveil. Jardiland a réalisé un chiffre d'affaires de 744,7 millions d'euros en 2014. Belle augmentation depuis l'entrée de L-Gam…

Th. S. : Je suis très mauvais pour communiquer des chiffres.

RBJ : Quel est votre objectif : être le premier réseau de jardinerie ?

Th. S. : Je me méfie vraiment des grandes déclarations de « meilleur ceci, meilleur cela ». Si je peux être bon, si mes collaborateurs peuvent être bons, avec un bon magasin, avec une bonne offre commerciale, de bons prix, un bon choix, un bon service… et si le client dit « en plus ils sont sympas ! » nous avons réussi une bonne part de notre métier de commerçant. Le sourire… le sourire de tous les collaborateurs… Si vous regardez notre campagne télévisuelle, il y a un vrai message adressé à la fois à nos clients et à nos collaborateurs : le conseiller Jardiland est émerveillant et émerveillé. Il faut être fier de ses collaborateurs quand ils arrivent à passer au-delà de tous les tracas du quotidien. Parce que faire du commerce, ça parait simple, mais ce qui est simple est parfois complexe. C'est une grande exigence la simplicité. Après les batailles pour être premier… c'est secondaire.

« Faire du commerce, ça parait simple mais la simplicité, c'est une grande exigence»

RBJ : En termes d'achats, est-ce que vous avez travaillé, amélioré vos conditions d'achat, etc. ?

Th. S. : Nous avons rationnalisé notre référentiel.

RBJ : Il y avait combien de références ?

Th. S. : Trop. Bien plus qu'un Leroy Merlin ! Nous visons à peu près 35 000 références. Mais il faut trouver un juste équilibre, vous ne pouvez pas non plus piloter une entreprise sans choix dans vos rayons.

RBJ : Qu'est-ce qui a changé dans le métier de vos acheteurs ?

Th. S. : Ils contribuent à la valeur de l'entreprise comme toute personne embauchée qui doit créer de la rentabilité, pérenniser, développer, diversifier… ces mots qui sont la magie d'une entreprise qui réussit. Et pour un acheteur avec le retournement de l'entreprise, plutôt que de penser « il faut sauver sa peau » c'est quand même plus sympa de se dire « Je contribue à la valeur et j'ai les moyens de me poser des questions intelligentes sur mon devenir et ma contribution ».

RBJ : Certains distributeurs misent tout sur la massification, le sourcing et…

Th. S. : Ecoutez, ici, il n'y a pas de Direction des achats, cela s'appelle une Direction de l'Offre. C'est différent. Je ne suis pas chez Carrefour, ni Auchan. Ici, les gens pensent client. L'offre ne se construit pas indépendamment du commerce et de l'écoute de nos clients.

RBJ : Vous qui avez travaillé dans des entreprises dans le monde du textile (Célio), du parfum (Sephora) que vous inspirent la saisonnalité et la météo-dépendance du jardin ?

Th. S. : A mes yeux, la saison ne s'arrête pas à la Fête des mères… je sais que c'est un peu l'habitude de la profession de dire cela. Mais mon métier c'est le commerce, et je fais du commerce du 1er janvier au 31 décembre, même s'il y a des mois plus ou moins importants. Tout le monde amène un raccourci consistant à dire qu'on joue tout sur trois mois : c'est un peu réducteur ! Septembre, octobre, novembre, décembre, il y a encore beaucoup d'activité.

RBJ : Mais la saisonnalité est forte sur le jardin…

Th. S. : Oui, il y a un déséquilibre ; mais si vous allez dans le prêt-à-porter, c'est la même chose. Dans le parfum, la fête des Mères et Noël sont des pics colossaux : est-ce que c'est une activité saisonnière ? Dans le jouet, vous n'avez pas trois mois… c'est décembre. Et quel est le commerce qui n'est pas météo-dépendant ?







RBJ : Comment se répartissent vos grands domaines d'activité ?
Th. S. : Nous avons trois métiers : le métier du jardin, qui représente 53 % de l'activité. Le métier de l'animal de compagnie, qui représente 25 % de l'activité. Et ce que j'appelle l'Art de vivre – tous ces produits qui sont sur la déco au jardin, un certain art de vivre au jardin, 22 %.

RBJ : Vous souhaitez les faire évoluer dans quel sens ?
Th. S. : Tous les professionnels du Jardin vous diront qu'il faut désaisonnaliser, donc je ne serai pas très innovant sur le sujet. Et d'ailleurs, nous testons un nouveau concept dans les magasins de Bonneuil et Bourguenais. La base de produits a peu changé, mais nous proposons surtout plus d'accueil, de service, de séduction.

RBJ : Quelles sont les nouveaux services du nouveau concept ?
Th. S. : Par exemple, un salon toilettage pour les chiens, des activités autour du monde du jardin, un poulailler, des services de paysagismes pour répondre aux demandes de ceux qui ont des jardins de 200 m^2. Nous sommes plus près de « *Silence ça pousse* » avec Stéphane Marie ! Nous avons implémenté ainsi plusieurs bonnes idées issues de nos interviews de clients.

RBJ : Un salon de toilettage ?
Th. S. : Oui, Jardiland a toujours parlé du jardin, mais oublié de parler des fabuleux équipiers, fins connaisseurs de l'animalerie, que ce soit de l'aquariophilie, du petit rongeur, le chien, le chat – on ne vend pas de chiens et chats, par principe – mais nous vendons les petits rongeurs, des poules de collection. Il y a un vrai savoir-faire dans l'univers de l'animal. Nous avons quand même quelques 200 animaleries, ce qui place Jardiland devant des chaines comme Tom&Co, Animalis… en termes de chiffre d'affaires et ou de nombre de points de vente.

RBJ : Comment se passera la duplication de ce concept ?
Th. S. : Ce nouveau concept, ce n'est pas « all inclusive » comme au Club Med, nous sommes plutôt dans la carte des menus. Je dois tenir compte du fait que j'ai des franchisés qui ont des petits magasins et d'autres qui ont des grands magasins, tout comme nos succursales. Donc, de ce test nous devons dégager ce qui est l'essentiel et qui fait la différence pour établir un menu. Et c'est ce sur quoi nous travaillons en ce moment. Nous avons fait quelque chose dont nous sommes relativement contents !

RBJ : Comment articulez-vous les réseaux franchisés et succursales ?
Th. S. : Vous avez remarqué que je n'ai pas ou peu parlé des magasins intégrés ou franchisés depuis le début de l'interview ? Parce que pour moi, ils ne sont qu'une seule et même enseigne sous une seule et même direction opérationnelle. Un magasin de franchisé est un magasin qui a autant de valeur qu'un magasin intégré. Et ces hommes-là ont des savoirs – et je ne vais pas prétendre en avoir plus qu'eux, parce qu'ils sont là depuis plus longtemps que moi. Nous avons d'ailleurs renforcé le lien avec eux, puisqu'un bon nombre de franchisés sont entrés dans le capital. C'est une volonté affichée de transparence, de dialogue et de collaboration. Nous inventons un modèle un peu différent. Le manager que je suis a donc des franchisés qui sont dans une relation contractuelle de franchisés, mais qui sont aussi actionnaires de l'entreprise. Ils en détiennent 5 %.

RBJ : Parlons d'Internet. Gamm vert a racheté un site. Est-ce que vous avez votre « Plantes&Jardin » en vue ?

Th. S. : Jean-Pierre Dassieu, lui, a pris le raccourci. Il y a des gens comme ça, qui ont les moyens de se payer un 4x4 et de passer à travers champs (rires). Plus sérieusement, le client est multimodal, et pas multi canal. C'est-à-dire qu'il achète de différentes façons à différents endroits et à différents moments. Le magasin, comme Internet, est un média. Ce qui fait que vous achetez, c'est l'information. Vous avez une information visuelle, textuelle, et une information contextuelle. Donc, nous travaillons sur le dossier Internet mais pour l'instant, nous avons simplement refait la vitrine en développant le Click & Collect.

RBJ : Vous voilà à la tête d'un groupe dans le jardin après avoir évolué sur différents marchés… Quand vous vous retournez, que vous dites-vous ?

Th. S. : Je suis un homme heureux, j'ai vécu des succès et des échecs qui m'ont fait grandir. Mais je retiens que le commerce est un mélange de produits, d'enthousiasme, d'empathie et de services. C'est une sorte de trilogie autour de l'être humain.

LA QUESTION DU CONCURRENT JEAN-PIERRE DASSIEU,
Directeur Général Invivo GP (Gamm vert) : **Y aura-t-il dans l'avenir – dans les cinq ans – un développement de Jardiland à base de créations de nouveaux magasins ? Quelle est la taille idéale type des nouveaux projets ? La taille à ne pas dépasser ?**

Th. S. : : Avant de répondre à la question de Jean-Pierre, je tiens à préciser que je l'apprécie beaucoup humainement et d'ailleurs je crois que nous avons en commun tous les deux de ne pas être issus du métier du jardin. Maintenant pour répondre à sa question… Des ouvertures ? La réponse est oui. Sous format d'intégré ou de franchisé ? Cela dépendra de la zone de chalandise et des opportunités. Quant à la taille idéale, elle est le « point d'inflexion » du chiffre d'affaires et de la rentabilité au mètre carré. En fonction de la zone de chalandise, il y a une taille idéale. Mais les arbres ne montent jamais au ciel et j'ai une préférence pour privilégier la force à la taille. Pour l'heure, j'ai un actif et ma priorité est de recouvrer une rentabilité normative d'entreprise de commerce spécialisé. Si vous avez un bon pay back, vous investirez, sinon vous n'investirez pas. Rétablir la bonne rentabilité du périmètre que je dirige est l'élément fondamental. Après, nous pourrons penser à développer l'entreprise.

QUESTIONS TABOUES

RBJ : Les patrons ont souvent des devises… Quelle est la vôtre ?

Th. S. : J'aime bien cette devise de cavalier de Saumur qui dit « *en avant, calme et droit* ». Dans la précipitation, on ne fait pas grand-chose. Ce qui ne veut pas dire qu'on ne peut pas aller vite… Et puis droit car en équitation il vaut mieux aborder l'obstacle droit que de travers. Avec l'expérience, vous arrivez à le négocier avec un angle mais ça ouvre quand même l'opportunité au cheval de se dérober. J'aime aussi ce que disait mon père : « *on enfonce pas deux clous en même temps avec le même marteau* ».

RBJ : Pour quelle entreprise préfèreriez-vous travailler : Castorama, Leroy Merlin, Bricorama ou Mr Bricolage ?

Th. S. : Aucune. Parce que ce n'est pas ma compétence. Avec, cependant, une affection toute particulière pour Jean-Claude Bourrelier, de Bricorama, car je trouve que c'est un homme exceptionnel, un vrai commerçant. C'est un homme simple et engagé, que je croise régulièrement et que j'estime beaucoup. Je ne connais pas le patron de Leroy Merlin, ni celui de Castorama… Je pense qu'il y a des dirigeants qui sont fait pour des tailles et situations d'entreprises qui ne sont pas celles que j'affectionne de diriger.

RBJ : Quel est l'objectif de L-Gam avec Jardiland ?

Th. S. : La vocation d'un fonds est toujours de ressortir. Mais cela fait un an que L-Gam est avec nous et c'est une vraie réussite sur le plan de la relation de l'entreprise avec le fonds et sur le plan du repositionnement de l'entreprise. Le maillage entre l'actionnaire, les franchisés et l'entreprise s'est très bien orchestré.

RBJ : Qu'est-ce qu'un Hydrangea macrophylla?

Th.S : Vous osez me poser une question comme ça ? Un hortensia !

2015

le catalogue officiel

LE CERCLE DES SAISONS

LES EXPOSANTS
LES INFOS PRATIQUES
LES MARQUES

LE SAISONS DES



Épisode 2





ERIC WOERTH MAIRE DE CHANTILLY

ERIC WOERTH, C'EST CHANTILLY CÔTÉ JARDIN ! LE DÉPUTÉ-MAIRE MULTIPLIE LES OPÉRATIONS AYANT TRAIT À LA FLORE ET ACCUEILLE COURSON ET LE CERCLE DES SAISONS. EXPLICATIONS.

RBJ : Chantilly accueille des salons pros et grand public ayant trait au jardin… Qu'est-ce qui vous a convaincu d'accueillir ces événements ?

Eric Woerth : Les Journées des plantes de Courson et Le Cercle des Saisons sont deux salons d'excellence qui correspondent en tous points à l'exigence de qualité défendue par Chantilly. C'est donc un grand plaisir pour notre ville d'accueillir ces évènements qui font écho à l'exceptionnelle diversité des jardins du Domaine de Chantilly aménagés depuis le XVII[e] siècle par les plus grands paysagistes de leurs époques tels qu'André Le Nôtre. L'histoire de Chantilly et celle des jardins sont intimement liées depuis des siècles et nous la prolongeons aujourd'hui à notre manière.

« L'histoire de Chantilly et des jardins sont intimement liées. Aujourd'hui (…) avec ces salons, nous la prolongeons. »

RBJ : Qu'en attendez-vous pour votre ville ?

Eric Woerth : Pour nous Cantiliens, c'est l'occasion d'accueillir de nouveaux publics pros ou particuliers sur le Domaine de Chantilly pour découvrir son château et son musée Condé mais aussi sur la ville souvent oubliée mais riche en patrimoine et en événements. Les amateurs de potagers pourront découvrir le Potager des Princes, à la fois jardin et théâtre, petit bijou caché en centre-ville. Les férus de technique pourront visiter Le Pavillon de Manse et sa « machine élévatoire des eaux » conçue au XVII[e] siècle pour faire « jouer » les fontaines de Chantilly. Vous voyez que l'accueil de ces salons semble une évidence pour nous. D'un point de vue purement technique, le territoire de Chantilly présente aussi une infrastructure hôtelière de grande capacité et de qualité pour accueillir les nombreux visiteurs attendus. Et puis nous sommes à 40 km de Paris, 30 minutes en train. J'espère que les visiteurs prendront le temps pourquoi pas de séjourner à Chantilly, d'y flâner et d'y découvrir de multiples paysages.

RBJ : Quel est votre meilleur souvenir de jardin ?

Eric Woerth : Il date de cette année : nous avons créé en avril un jardin éphémère sur la place principale de Chantilly et nous avons constaté que cela transformait complètement les usages et les comportements des Cantiliens. Souvent vide, cette place est devenue en quelques jours un lieu de vie, de rencontre, de discussion, de lecture et même de spectacle… Nous allons donc bien sûr reproduire l'idée l'année prochaine mais du coup nous réfléchissons aussi à une recomposition de nos espaces verts…

RBJ : A titre personnel, êtes-vous amateur de jardin, de potager ?

Eric Woerth : A titre personnel, j'aime les fleurs, celles de mon jardin bien sûr, mais aussi la flore de montagne qui est magnifique.

MARC LABBAYE ORGANISATEUR

ANNÉE DE TRANSITION QUE CE CERCLE DES SAISONS ÉDITION2, AVEC COMME ÉVÉNEMENT LE GRAND PRIX DU JARDIN.

RBJ : Cercle des Saisons acte II. Exit Marseille, vous voilà à Chantilly…
Marc Labbaye : Oui par une combinaison d'événements providentiels. Notre bonne idée de l'an dernier a été reprise par un confrère. Le marché de l'entretien du jardin réclamait un salon au mois de mai et nous avons rencontré un maire de Chantilly très ouvert au monde du jardin et qui nous accueille les bras ouverts. Il n'y avait donc pas à hésiter.

RBJ : Une centaine de fournisseurs, cela reste un petit salon ?
M. L. : C'est vrai mais dans un cadre exceptionnel et avec une cohérence d'exposition. L'acheteur qui vient pour les produits pour jardin ne va pas se déplacer pour rien. Toutes les marques importantes sont là avec leurs innovations enfin prêtes. Idem pour la motoculture. Nous espérons que l'écrin et la taille du salon réduite feront de ces rencontres des rendez-vous très qualitatifs.

RBJ : Qu'est-ce que ce Grand Prix du Jardin ?
M. L. : Un événement très important car il est l'un des signes de la qualité de notre manifestation. Nous sommes à Chantilly, un haut lieu du jardin en France avec un Jury composé par les plus grands pros de cet univers (voir page 21). Décrocher un Prix, cela aura une réelle signification pour le grand public. Quand le responsable des jardins de Versailles, celui des potagers de Chantilly, des spécialistes de renom vous disent que ce produit mérite une distinction vous pouvez y aller les yeux fermés. Idem pour les acheteurs qui sauront que ce produit est bien né, à Chantilly.



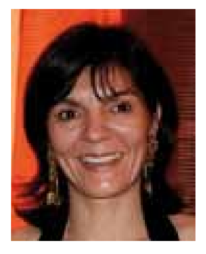
RBJ : Comment voyez-vous l'avenir du CDS ?

M. L. : C'est une année de transition vers ces rencontres ultra qualitatives entre fabricants et commerçants auxquelles j'ai finalement toujours aspiré. Je reprends d'ailleurs à mon compte la réflexion de Thierry Sonalier (lire p. 10) dans vos pages précédentes… moi aussi j'aime ce mot de commerçant qui implique les relations humaines et pas une simple distribution.

Donc l'avenir du CDS est là, dans une rencontre d'affaires de qualité, dans un lieu de qualité, avec des outils comme le Grand Prix pour aider à faire connaître ce qu'on a référencé.

L'ORGANISATION

Marc Labbaye, Président du salon,
Nathalie Labbaye (et son équipe), Directrice générale,
Michel Fournier, responsable commercial.
information@lecercledessaisons.fr
Relations Presse Grand Prix du Jardin : Agence Canelle







Cercle des Saisons **mode d'emploi**



HORAIRES

Mardi 19 mai : 9 h 30 à 18 h 00
Mercredi 20 et Jeudi 21 mai :
9 h 00 à 18 h 00



QUI ?

Le salon n'est pas ouvert au grand public et aux fournisseurs qui n'exposent pas. Il s'agit d'une manifestation professionnelle à destination des distributeurs.



LE LIEU

Hippodrome de Chantilly :
17 rue du Connétable
60 500 CHANTILLY





Y ALLER

Par avion :
> Aéroport Roissy Charles de Gaulle à 30 mn
> Aéroport Beauvais Tillé à 50 mn

Par train et RER (Gare Chantilly Gouvieux) :
> Paris Gare du Nord à 25 mn.

Par l'autoroute :
> A1 – Sortie N° 7 Survilliers en venant de Paris
> A1 – Sortie N° 8 Senlis en venant de Lille
> A16 – Sortie Champagne sur Oise

Par la route :
> D 1016
> D 1017

Coordonnées GPS : 49,19 / 2,48

VERS LILLE
CHANTILLY
sortie 8
L'Isle Adam
sortie 7
ROISSY
VERS ROUEN
autoroute A1
PARIS



À TABLE

La restauration, est prise en mains par le Chef étoilé David Van Lear qui avait décroché sa première étoile au Maxence.





SERVICES

Connexion wi-fi gratuite sur tout le site.

Le parc d'exposition surveillé est bouclé aux heures de fermeture.

Le **parking** est assuré et à deux pas des stands. Consigne pour bagages.

Salle de réunion prévue pour commissions produits.

Stand réservé aux acheteurs permettant de poser leurs affaires.

Salle de presse disponible avec tables, bar et connexions.

SE LOGER :
L'organisation héberge les acheteurs sur Chantilly.
Office du Tourisme de Chantilly
73, rue du Connétable
60500 CHANTILLY
03 44 67 37 37

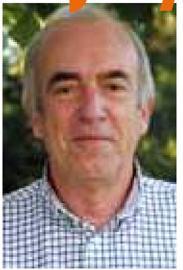


Le Grand Prix du Jardin

PREMIÈRE ÉDITION D'UN ÉVÉNEMENT MAJEUR : LE GRAND PRIX DU JARDIN. QUI REMPORTERA LE LOT 2015 ?

Tous les exposants du Cercle des Saisons peuvent concourir au Grand Prix du Jardin. Les produits seront exposés et mis en avant dans un lieu spécifique à l'entrée du salon, pendant toute la durée de l' événement. Un jury composé de grands professionnels de l'univers du jardin désignera les lauréats. Les Grands Prix seront remis le 19 mai à partir de 18 h 30 lors de la soirée du Cercle des Saisons organisée dans les Grandes Écuries de la Capitale du cheval. Cette manifestation sera suivie d'une représentation équestre consacrée à l'art du dressage de Haute école et la possibilité de visiter le Musée vivant du Cheval.

le jury



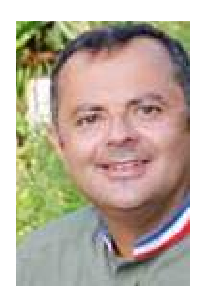
Alain Baraton est jardinier en chef du Domaine national de Trianon et du Grand parc du château de Versailles. Chroniqueur sur France Inter et sur France 5, il est président du jury des Grands Prix du Jardin.



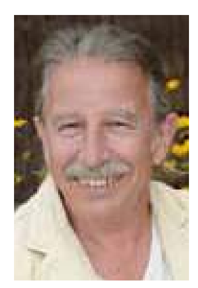
Yves Bienaimé, concepteur du Potager des Princes à Chantilly, écuyer professeur, il a crée trois clubs hippiques de 1962 à 1978 et le le Musée Vivant du Cheval aux Grandes Ecuries de Chantilly.



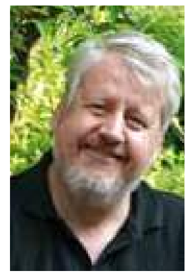
Fabienne Boucherat, Directrice Générale de la société FBtoC, agence de communication spécialisée en conseil d'entreprise, relations presse et évènementiel.



Frédéric Faure, Meilleur Ouvrier de France 2011 en Art des Jardins Paysagés. Membre du jury régional du concours des Meilleurs Apprentis de France.



Jacques Macret, Vice-président de l'Association Hortis, directeur des Espaces Verts de Courbevoie, membre du Jury National des Villes Fleuries, Président de la Commission d'appel de Qualipaysage.



Patrick Mioulane, Journaliste, Botaniste, Rédacteur en chef de News Jardin TV, co-présentateur de l'émission « le week-end des Experts Jardin » sur RMC le samedi matin.



Laurence Vivant et Paul-Etienne Lehec, Co-Présidents de l'Association des Parcs et des Jardins de Picardie, Ils sont tout deux propriétaires de maisons aux jardins ou potagers reconnus et labellisés.

Les produits en lice

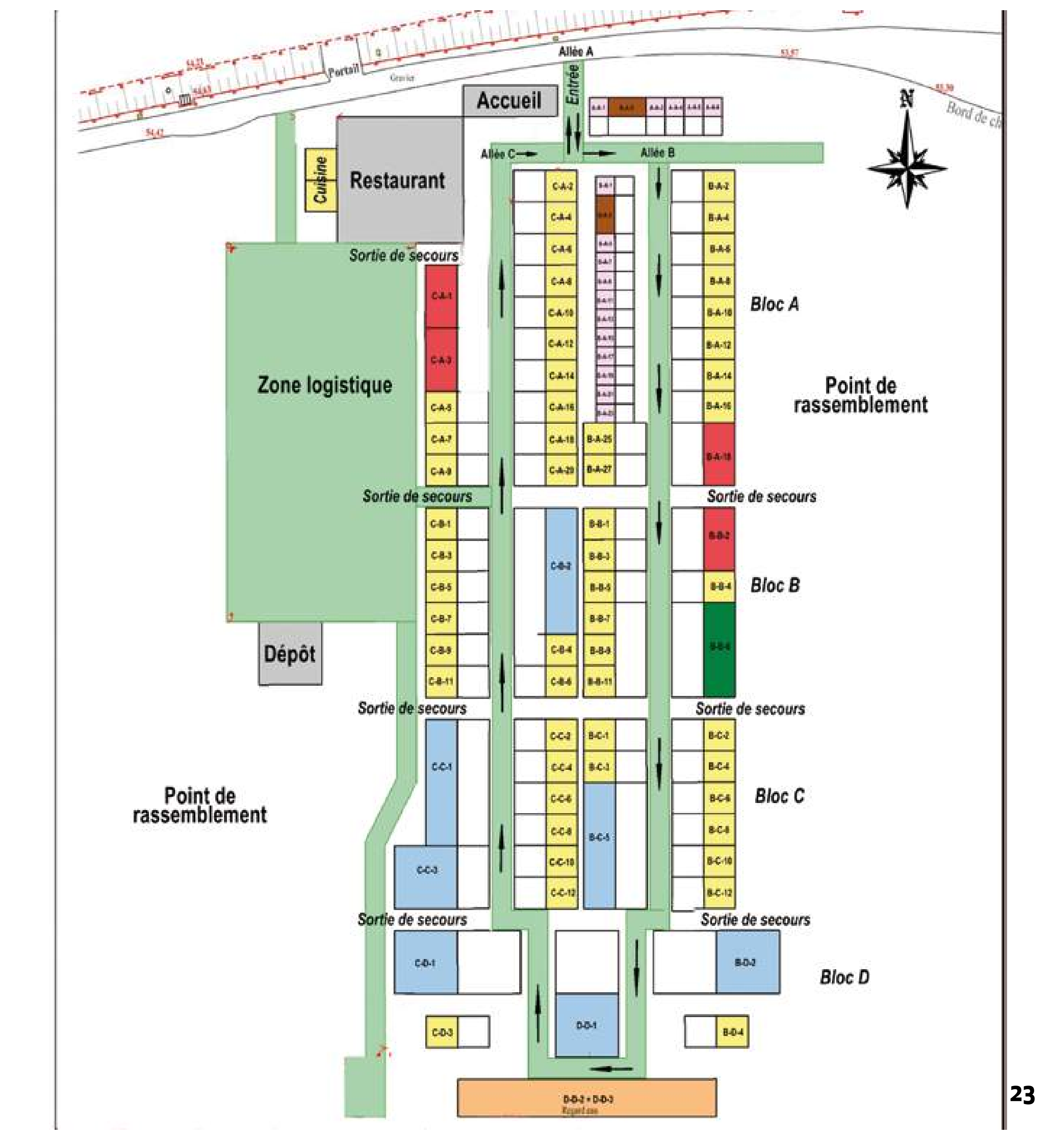
ASTIGARRAGA Mobilier de jardin Plic-nic : Table de jardin bois pliable – **BHS** Fertilisants Engrais Vitamin'Rosiers : engrais rosier – **BUCOMAT** Contenants Rotterdam High Pots – **CAVATORTA** Aménagement de jardin Grillage Astroplax Gris RAL 7016 Grillage résidentiel – **COMPAGNIE DES ENGRAIS DE LONGUEIL** Fertilisants Badigeon naturel à l'ancienne 5L – Amendement calcaire – **COMPO** France Fertilisants Algoflash Naturasol - Engrais – **FISKARS** Outillage Désherbeur Xact – petit outillage – **FLORENTAISE** Terreaux- Terreau multi-usage Turbofibre® Terreaux-Paillage Copolight® Paillage – **GARDIF** Motoculture Tondeuse – **GOIZPER** Arrosage pulvérisation – Pulvérisateur Evolution 7 Pulvérisateur – **GRAD INTERNATIONAL** Aménagement de jardin Top lift – Plots de terrasse – **CDH CENTAURE HAEMMERLIN** Equipement Escabeau Garden Step - Equipement Brouette Bibox Outillage - Equipement Mini Brouette – **HOME INTERNATIONAL** Paillage Disque de paillage 3D garnissable Jardi D'JO Paillage - Tapis de protection barbecue Jardi D'JO - Hydrapot Jardi D'JO – **LUOMAN** Aménagement de jardin Titan – Abri de jardin – **MTD** France Motoculture Optima 38 E Tondeuse électrique – **NEUDORFF** Produits gazon Top 7 Gazon Reconstituant pelouse – **ONEK** Aménagement de jardin Multiplate – Dalle de jardin flexible – **SIYOUR** Green IQ Console de jardin intelligente – **SWISSINNO** Produits de jardin Anti-nuisible Piège à taupes – **TUTEURFACILE.COM** Equipement Tuteur facile Tuteurs – **UNIFIRST** Motoculture Débroussailleuse thermique 31 CC 4 temps Débroussailleuse thermique – **USE ONCE DOZLIGN** Produits de jardin Ecocoil Insecticide anti-moustique.



le plan

STAND	SOCIÉTÉ
AA 01	LA FORESTIERE DU NORD
AA 02	HYUNDAI
AA 02	TCK GARDEN
AA 03	FASHION SECURITE
AA 04	HERMANOS ALFONSO Y JOSE SANZ
AA 04	KAMIKAZE
AA 04	PULMIC
AA 05	MIELS VILLENEUVE
BA 01	LA FLORENTAISE
BA 02	PREMIER TECH FALIENOR
BA 03	ASTIGARRAGA
BA 04	BUCOMAT
BA 04	COSAPOT'S
BA 04	ECOPOT'S
BA 04	SILVERLINE
BA 05	UNIFIRST
BA 06	HBM DISTRIBUTION
BA 07	DCM SOPRIMEX
BA 09	GIRARD SUDRON
BA 11	TUTEUR FACILE
BA 13	BIOFIB'GARDEN
BA 13	CAVAC
BA 13	ZENLIT
BA 14	SWISSINNO
BA 16	HOME INTERNATIONAL
BA 16	JARDI D'JO
BA 17	DACHSER
BA 18	NEUDORFF
BA 23	GRAD INTERNATIONAL
BA 25	DEBARGE BOIS
BA 27	MOREDA
BB 01	START
BB 02	DIPRA
BB 03	AVR TOOLS
BB 04	PERRIN
BB 06	COMPO FRANCE
BB 11	MV INDUSTRIE
BC 01	NOVAJARDIN
BC 02	GRANULATI ZANDOBBIO
BC 03	51DEGREES NORTH
BC 03	BASIC LINE
BC 03	CARAS
BC 03	CST BVBA - SURPLUS
BC 03	GREY TAIL
BC 04	E-ZIGREEN
BC 04	GREEN-IQ
BC 04	HURBZ
BC 04	NETATMO

STAND	SOCIÉTÉ
BC 04	PARROT
BC 04	POOLSMART
BC 04	SCELL IT
BC 04	SIGNEE
BC 04	SIYOUR
BC 05	BHS
BC 05	EUROP'AGRI
BC 05	EVADEA
BC 05	GOIZPER
BC 05	SECRET VERT
BC 10-12	CAPM
BD 01	ACD
BD 01	BIO SERVICES INTERNATIONAL
BD 01	POLET
BD 03	ONEK
CA 01	BRIGGS & STRATTON
CA 02	CENTAURE
CA 02	HAEMMERLIN
CA 03	GGP
CA 04	ROBOMOW
CA 06	F1 DISTRIBUTION
CA 08	ENGRAIS DE LONGUEIL
CA 09	GARDIF
CA 09	NATURE MARKET
CA 10	EMAK
CA 12	HONDA
CA 14	PUBERT
CA 16	ELEM TECHNIC
CA 20	CAVATORTA
CB 01	PROVENCE EUROPAGRO
CB 02	BAYER
CB 03	CP JARDIN
CB 04	ACAP
CB 05	POETIC - BOUILLARD
CB 06	ESPACE SALLE DE REUNION
CB 07	BARENBRUG
CB 09	GOUVY
CB 09	SOUFFLET AGRICULTURE / BINOR
CB 11	USE ONCE DOZLINE
CC 01	SCOTTS
CC 02	FISKARS
CC 03	HOZELOCK - EXEL
CC 04-10	GRAND PRIX DU JARDIN
CD 01	MTD FRANCE
CD 03	TPA - OUTBACK
DD 01	RIBIMEX
DD 02	IDB PIERDOR
DD 03	LUOMAN


Allée A
Portail
Accueil
Entrée
N
Allée C
Allée B
Cuisine
Restaurant
Sortie de secours
Zone logistique
C-A-1
C-A-3
C-A-5
C-A-7
C-A-9
C-A-2
C-A-4
C-A-6
C-A-8
C-A-10
C-A-12
C-A-14
C-A-16
C-A-18
C-A-20
B-A-25
B-A-27
B-A-2
B-A-4
B-A-6
B-A-8
B-A-10
B-A-12
B-A-14
B-A-16
B-A-18
Bloc A
Point de rassemblement
Sortie de secours
Sortie de secours
C-B-1
C-B-3
C-B-5
C-B-7
C-B-9
C-B-11
C-B-2
C-B-4
C-B-6
B-B-1
B-B-3
B-B-5
B-B-7
B-B-9
B-B-11
B-B-2
B-B-4
Bloc B
Dépôt
Sortie de secours
Sortie de secours
C-C-1
C-C-3
C-C-2
C-C-4
C-C-6
C-C-8
C-C-10
C-C-12
B-C-1
B-C-3
B-C-5
B-C-2
B-C-4
B-C-6
B-C-8
B-C-10
B-C-12
Bloc C
Point de rassemblement
Sortie de secours
Sortie de secours
C-D-1
B-D-2
Bloc D
C-D-3
D-D-1
B-D-4
D-D-2 + D-D-3

51 DEGREES NORTH

STAND BC03

Terbekehofdreef 19
B-2610 WILRIJK (BELGIQUE)

Tél. : (32) 329 495 96
Tél. : (32)474422106
Courriel : guy@surplusdistribution.be
Web :

Guy GYSELINCK, *Directeur commercial*
Marques : BASIC LINE, GREY TAIL, 51DEGREES NORTH, CARAS.

Activités représentées dans le Cercle
Animalerie et meubles de Jardin en rotin et bois Teck.

ACAP

STAND CB 04

110-112, avenue de Fontainebleau
94270 LE KREMLIN BICÊTRE

Tél. : 01 46 70 10 32
Tél. : 06 11 49 49 60
Courriel : eric.brun@acap-developpement.fr
Web : www.acap-developpement.fr

Eric BRUN, *Directeur commercial*
Marques : ACAP.

Activités représentées dans le Cercle
Etude de marché, force de vente, merchandising, animation, formation, vidéo vente et location.

ACD SA

STAND BD02

Zwaaikomstraat 22
B8800 ROESELARE (BELGIQUE)

Tél. : 06 19 73 33 05
Courriel : patrick.sobczak@acd.be
Web : www.acd-serres.fr

Patrick SOBCZAK, *Directeur commercial*
Marques : ACD PRESTIGE, ACD SERRANOVA, GARDENINGPRODUCTS.

Activités représentées dans le Cercle
Aménagement, Abris de jardin, Equipement et décoration.

ASTIGARRAGA KIT LINE

STAND BA 03

Olalde Area n° 3
P/O Box 110
E-20730 AZPEITIA (GIPUZCOA) (ESPAGNE)

Tél. : 06 76 82 13 58
Courriel : placombe@astikitline.es
Web : www.astikitline.es

Philippe LACOMBE, *Directeur Commercial*
Marques : ASTIGARRAGA.

Activités représentées dans le Cercle
Tréteaux, étagères et mobilier de jardin en bois.

AVR-TOOLS

STAND BB 03

Ter Reigerie 5 bus 14
B 8800 ROESELARE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 51 24 99 00
Courriel : els.desmet@avrtools.be
Web : www.avrtools.be/fr

Els DESMET, *Contact Centrale*
Marques : AVR TOOLS.

Activités représentées dans le Cercle
Outillage jardin, outillage arrosage et outillage pour enfants.

BARENBRUG

STAND CB 07

43, allée du Clos des charmes
77090 COLLÉGIEN

Tél. : 01 60 06 81 00
Courriel : info@barenbrug.fr
Web : www.barenbrug.fr

Thomas CNAPELYNCK, *Directeur commercial*
Marques : BARENBRUG, MON JOLI POTAGER.

Activités représentées dans le Cercle
Semence de gazon, semences florales, engrais vert et graines potagères.

BASIC LINE

STAND BC03

Terbekehofdreef 19
B-2610 WILRIJK (BELGIQUE)

Tél. : (32) 329 495 96
Tél. : (32)474422106
Courriel : guy@surplusdistribution.be
Web :

Guy GYSELINCK, *Directeur commercial*
Marques : BASIC LINE, GREY TAIL, 51DEGREES NORTH, CARAS.

Activités représentées dans le Cercle
Animalerie et meubles de Jardin en rotin et bois Teck.

BAYER SAS

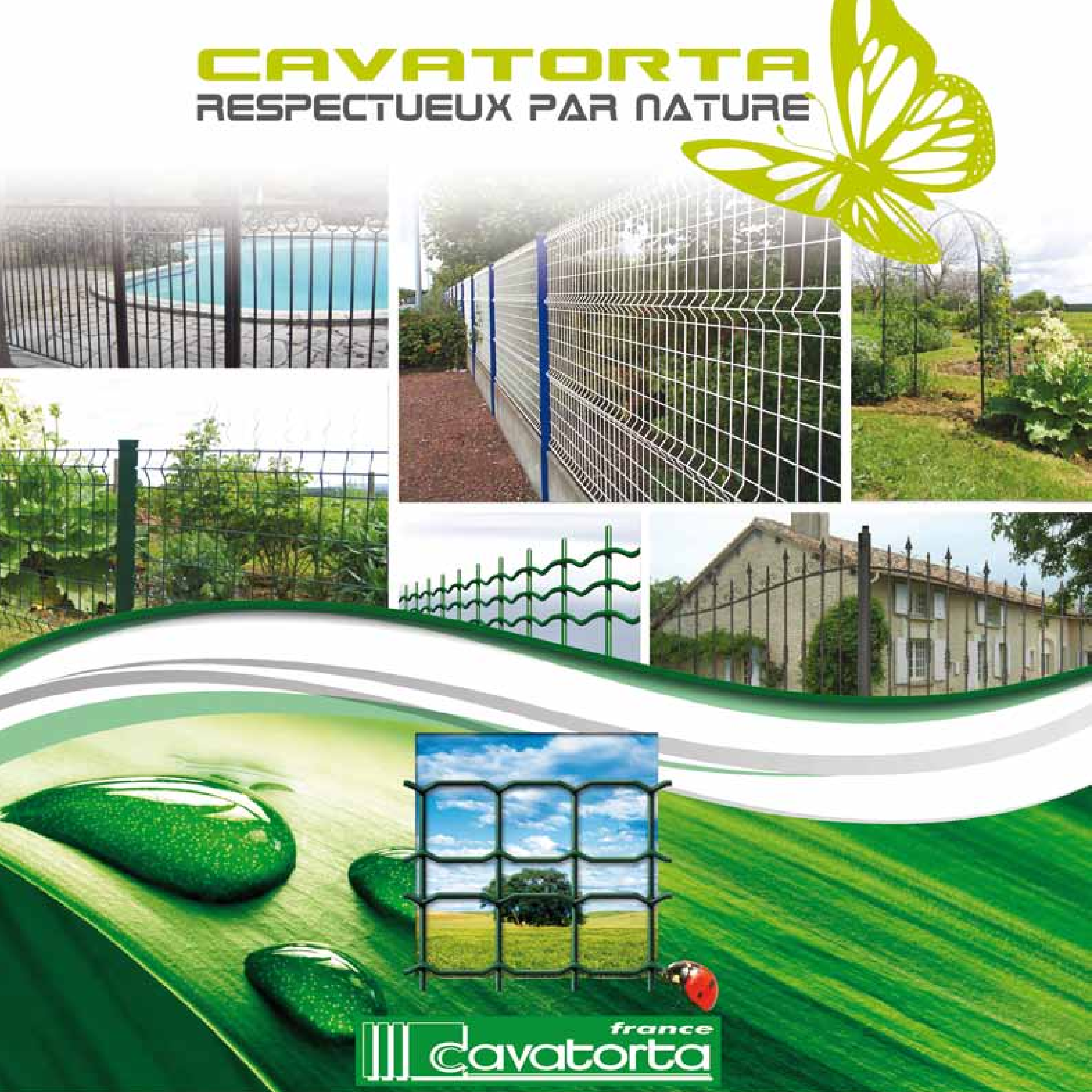
STAND CB 02

16, rue Jean-Marie Leclair
CS 90116
69266 LYON CEDEX 09

Tél. : 04 72 85 45 61
Courriel : nancy.ly@bayer.com
Web : www.bayer.fr

Ly NANCY, *Coordinatrice communication*
Marques : BAYER JARDIN.

Activités représentées dans le Cercle
Entretien et soin du Jardin et de la Maison.


CAVATORTA
RESPECTUEUX PAR NATURE
france
Cavatorta

BHS

STAND BC 05

1, rue du Gué Malaye
95470 VEMARS

Tél. : 01 34 31 23 23
Courriel : contact@bhs.fr
Web : www.bhs.fr

Serge MARIE, *Directeur Commercial*
Marques : BHS.

Activités représentées dans le Cercle
Supports de culture, engrais, amendements, désherbants, antiparasitaires, antinuisibles, produits pour plantes d'intérieur.

BIO SERVICES INTERNATIONAL

STAND BD 01

6, rue Marcel Dassault
59476 SECLIN Cedex

Tél. : 03 22 32 44 79
Courriel : filipbonte@bsi-products.com
Web : www.bioservice.be/fr-fr

Filip BONTE, *Directeur Commercial*
Marques : MON JARDIN ECOLOGIQUE, MON DOCTEUR JARDIN.

Activités représentées dans le Cercle
Produits pour le jardin écologiques.

BIOFIB'GARDEN

STAND BA 13

Le Fief Chapitre
12, boulevard Réaumur
BP 28
85001 LA ROCHE SUR YON CEDEX

Tél. : 02 51 36 51 99
Tél. : 06 27 06 05 71
Courriel : p.berthome@cavac.fr
Web : www.cavac-biomateriaux.com

Patrick BERTHOMÉ, *Responsable commercial*
Marques : ZEN NATURE, BIOFIB GARDEN, ZEN'LIT, BIOFIBAT.

Activités représentées dans le Cercle
Paillage horticol, litière animal, chènevotte calibrée.

BRIGGS & STRATTON FRANCE

STAND CA 01

43, avenue des 3 Peuples
ZA de l'Observatoire
78180 MONTIGNY LE BRETONNEUX

Tél. : 08 92 46 27 77
Courriel : froment.marcolivier@basco.com
Web : www.basco.com

Marc FROMENT, *Responsable marketing et ventes grande distribution*
Marques : BRIGGS & STRATTON.

Activités représentées dans le Cercle
Nettoyeur haute pression, pompes, groupe électrogène, moteurs.



MATABI

L'ALLIÉ EXPERT, LA PULVÉRISATION PRÉCISE

"Révolutionne" la pulvérisation

MATABI développe et lance les nouveaux concepts **d'Évolution, d'Ergonomie et d'Efficacité** dans les modèles de la gamme :

- Pulvérisateur **Evolution 7.**
- Pulvérisateur **Evolution 16.**
- Pulvérisateur **Electrique e+.**
- **Lance télescopique 3,2 m et 5,4 m**

Produits robustes et fonctionnels pensés pour aider et améliorer la pulvérisation dans les jardins et les potagers.





matabifrance@goizper.com

www.goizper.com

BUCOMAT SA

STAND BA 04

Karrewegstraat 138
B 9800 DEINZE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 9 385 84 83
Courriel : thomas.de.kimpe@bucomat.be
Web : www.bucomat.be/fr

Thomas DE KIMPE, *Directeur Commercial*
Marques : ECOPOT'S, SILVERLINE, COSAPOT'S.

Activités représentées dans le Cercle
Poterie, chauffe terrasse, répulsifs à ultrasons..

CAPM EUROPE S.A.

STAND BC 10-12

16, avenue Etienne Audibert
60300 SENLIS

Tél. : 03 44 32 32 50
Courriel : info@capmeurope.com
Web : www.capmeurope.com

Marques : CADAC.

Activités représentées dans le Cercle
Location , vente de chariots élévateurs neufs et occasion.

CARAS

STAND BC 03

Terbekehofdreef 19
B-2610 WILRIJK (BELGIQUE)

Tél. : (32) 329 495 96
Tél. : (32)474422106
Courriel : guy@surplusdistribution.be
Web :

Guy GYSELINCK, *Directeur commercial*
Marques : BASIC LINE, GREY TAIL, 51DEGREES NORTH, CARAS.

Activités représentées dans le Cercle
Animalerie et meubles de Jardin en rotin et bois Teck.

CAVAC BIOMATERIAUX

STAND BA 13

Le Fief Chapitre
12, boulevard Réaumur
BP 28
85001 LA ROCHE SUR YON CEDEX

Tél. : 02 51 36 51 99
Tél. : 06 27 06 05 71
Courriel : p.berthome@cavac.fr
Web : www.cavac-biomateriaux.com

Patrick BERTHOMÉ, *Responsable commercial*
Marques : ZEN NATURE, BIOFIB GARDEN, ZEN'LIT, BIOFIBAT.

Activités représentées dans le Cercle
Paillage horticol, litière animal, chènevotte calibrée.

CAVATORTA FRANCE SA

STAND CA 20

Rue Jean-Baptiste Gaudin
02200 VILLENEUVE ST-GERMAIN

Tél. : 03 23 75 55 00
Courriel : blacroze@cavatorta.fr
Web : www.cavatorta.it/fr

Bruno LACROZE, *Directeur commercial*
Marques : CAVATORTA, MONCASTER.

Activités représentées dans le Cercle
Clôture, grillages et accessoires.

CENTAURE CDH GROUP

STAND CA 02

Avenue de la Gare
27610 ROMILLY SUR ANDELLE

Tél. : 02 32 68 38 38
Courriel : oarriat@cdhgroup.com
Web : www.centaure.fr

Olivier ARRIAT, *Directeur commercial*
Division Grand Public CDH GROUP
Marques : CENTAURE, AXIAL.

Activités représentées dans le Cercle
Présentation d'une gamme d'échelles, d'échafaudages et d'une sélection de nouveaux produits multifonctions.

COMPO FRANCE

STAND BB 06

49 avenue Georges Pompidou
92593 LEVALLOIS CEDEX

Tél. 01 49 64 59 50
Web : www.algoflash.fr

Kristian VAN DE CAUTER, *Directeur commercial & marketing*
Marques : ALGOFLASH, NATURASOL, CLAIRLAND, BARRIÈRE À INSECTES.

Activités représentées dans le Cercle
Produits de jardin pour la plantation, la fertilisation et le soin des plantes. Produits pour l'éradication des nuisibles et mauvaises herbes.

COSAPOT'S

STAND BA 04

Karrewegstraat 138
B 9800 DEINZE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 9 385 84 83
Courriel : thomas.de.kimpe@bucomat.be
Web : www.bucomat.be/fr

Thomas DE KIMPE, *Directeur Commercial*
Marques : ECOPOT'S, SILVERLINE, COSAPOT'S.

Activités représentées dans le Cercle
Poterie, chauffe terrasse, répulsifs à ultrasons.

CP JARDIN

STAND CB03

19 bis rue Mascart
59570 BAVAY

Tél. : 03 27 66 97 13
Courriel : cpjardin@cpjardin.com

Anthony ATSGEN, *Responsable comptes clés*
Marques : CP JARDIN.

Activités représentées dans le Cercle
Engrais et produits pour le jardin bio.

CST BVBA / SURPLUS

STAND BC 03

Terbekehofdreef 19
B-2610 WILRIJK (BELGIQUE)

Tél. : (32) 329 495 96
Tél. : (32)474422106
Courriel : guy@surplusdistribution.be
Web : www.surplusdistribution.be

Guy GYSELINCK, *Directeur commercial*
Marques : BASIC LINE, GREY TAIL, 51DEGREES NORTH, CARAS.

Activités représentées dans le Cercle
Animalerie et meubles de Jardin en rotin et bois Teck.

DACHSER FRANCE

STAND BA 17

1, avenue de l'Europe
BP 80007
85130 LA VERRIE

Tél. : 02 51 66 54 10
Courriel : diy-logistics.france@dachser.com
Web : www.dachser.com/fr

Boris PIERRE, *Business Development Manager*
Marques : DACHSER.

Activités représentées dans le Cercle
Logistique et Transports.

DCM SOPRIMEX

STAND BA 07

506, avenue des Iles
ZI des Iscles
13834 CHATEAURENARD CDX

Tél. : 06 28 60 65 00
Courriel : s.decastro@dcm-soprimex.fr
Web : www.soprimex.com

Sébastien DE CASTRO, *Contact Centrale*
Marques : DCM.

Activités représentées dans le Cercle
Produits pour jardin, engrais.

DEBARGE BOIS

STAND BA 25

1535, bd Darchicourt
62110 HENIN BEAUMONT

Tél. : 06 30 95 80 03
Courriel : alexandre.vedere@debarge-bois.fr
Web : www.debarge-bois.fr

Alexandre VEDERE, *Directeur commercial*
Marques : .

Activités représentées dans le Cercle
Bardage bois, terrasses bois, clotures bois, déco jardin bois.

DIPRA

STAND BB 02

65, rue de Luzais
38297 ST QUENTIN FALLAVIER

Tél. : 04 74 95 56 65
Courriel : bkinche@dipra.fr
Web : www.dipra.fr

Bertrand KINCHE, *Directeur commercial*
Marques : SPID'O, TALLAS.

Activités représentées dans le Cercle
Pompes d'arrosage.



ECOPOT'S

STAND BA 04

Karrewegstraat 138
B 9800 DEINZE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 9 385 84 83
Courriel : thomas.de.kimpe@bucomat.be
Web : www.bucomat.be/fr

Thomas DE KIMPE, *Directeur Commercial*
Marques : ECOPOT'S, SILVERLINE, COSAPOT'S.

Activités représentées dans le Cercle
Poterie, chauffe terrasse, répulsifs à ultrasons.

ELEM TECHNIC SA

STAND CA 16

81, rue de Gozée
BE6110 MONTIGNY LE TILLEUL (BELGIQUE)

Tél. : (32) 71 29 70 70
Tél. : (32) 47 56 13 261
Courriel : michel.stallaert@elemtechnic.com
Web : www.elemtechnic.com

Michel STALLAERT, *Directeur commercial*
Marques : GARDEO, ELEM, GARDEN, TECHNIC BRICK.

Activités représentées dans le Cercle
Outillage, rangement et transport, maison.

EMAK FRANCE

STAND CA10

1, rue de l'Industrie
68170 RIXHEIM

Tél. : 03 89 64 51 51
Courriel : courrier@emak.fr
Web : www.emak.fr

Dominique SCHAAL, *Directeur général adjoint, directeur commercial*
Marques : EFCO, YAMATSU, STAUB.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture de plaisance.

Compagnie DES ENGRAIS DE LONGUEIL

STAND CA 08

Rue de la Ruellette
Le Bois d'Ageux
60126 LONGUEIL SAINTE MARIE

Tél. : 03 44 40 90 88
Courriel : contact@engraisdelongueil.fr
Web : www.engraisdelongueil.fr

Rudy MONCHAUX, *Directeur commercial*
Marques : TRADITION DU JARDINIER, CERBERE.

Activités représentées dans le Cercle
Producteur : gamme engrais synthèse et utilisable en agriculture biologique solide et liquide, gamme de désherbant, gamme d'antinuisibles.

EUROP'AGRI

STAND BC 05

Le Grand Patis
RD 178
44850 SAINT MARS DU DESERT

Tél. : 02 40 77 42 52
Courriel : g.paszula@secret-vert.com
Web :

Guillaume PASZULA, *Direction générale*
Marques : EUROP'AGRI, MOD.

Activités représentées dans le Cercle
Terreaux, amendements, paillages et engrais.

EVADEA

STAND BC 05

Le grand Patis
44850 SAINT MARS DU DESERT

Tél. : 02 40 77 42 50
Tél. : 06 20 74 37 21
Courriel : g.paszula@secret-vert.com
Web : www.secret-vert.com

Guillaume PATZULA, *Directeur général*
Marques : SECRET VERT, FERTILOR, EUROCOMPOST, TERRO TONIC, FUMIOR.

Activités représentées dans le Cercle
Fabrication et distribution d'amendements organiques, terreaux, paillages, engrais organiques, en marque propre et MDD.

E-ZIGREEN

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

F1 DISTRIBUTION

STAND CA 06

ZA de la Creule
59190 HAZEBROUCK

Tél. : 03 33 28 50 95
Courriel : contact@f1distribution.com
Web : www.f1distribution.com

Jean DELHAIZE, *Directeur*
Marques : GARDY, PARTS, OZAKI, TASHIMA, X OIL.

Activités représentées dans le Cercle
Pièces détachées motoculture.

FASHION SECURITE

STAND AA 03

181, rue Henry Bessemer
Bat B - Bureau 16
60100 CREIL

Tél. : 03 44 57 01 00
Tél. : 06 08 33 78 01
Courriel : jennifer@fashion-securite.com
Web : www.fashion-securite.com

Jennifer LEFEVRE, *Responsable du dossier*
Marques : FASHION SECURITE.

Activités représentées dans le Cercle
Création, fabrication et distribtion de vêtements de protection et d'accessoires spécifiquement féminins.

FISKARS FRANCE SAS

STAND CC 02

3, avenue Jeanne Gamerin
Batiment Le Pelican
91320 WISSOUS

Tél. : 01 69 75 15 15
Courriel : camille.benneton@fiskars.com
Web : www.fiskars.com

Alexandre DENIS, *Directeur commercial*
Marques : FISKARS, FISKARS-LEBORGNE, LEBORGNE.

Activités représentées dans le Cercle
Outillage.

GARDIF SAS

STAND CA 09

60, rue de Bruxelles
ZA de l'Evèque
77310 PONTHIERRY

Tél. : 01 64 89 55 72
Tél. : 06 74 08 44 91
Courriel : fliets@gardif.fr
Web : www.gardif.fr

Frédéric LIETS, *Directeur commercial*
Marques : LAWNMASTER, TRIMMA, GREATLAND, NATURE MARKET.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture et animalerie.

GGP FRANCE SAS

STAND CA 03

30, route de Saverne
Steinbourg
67701 SAVERNE CEDEX

Tél. : 03 88 02 33 90
Courriel : olivier.jacquart@ggp-group.com
Web : www.ggp-group.com

Olivier JACQUART, *Directeur des ventes*
Marques : ALPINA.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture de plaisance.

GIRARD SUDRON

STAND BA 09

47, rue des Tournelles
75003 PARIS

Tél. : 06 78 37 12 68
Courriel : franckeiser@wanadoo.fr
Web : www.girard-sudron.com

Alain FRANCKEISER, *Directeur commercial*
Marques : GIRARD SUDRON.

Activités représentées dans le Cercle
Luminaire extérieur.

GOIZPER MATABI

STAND BC 05

Antigua 4
20577 ANTZUOLA (ESPAGNE)

Tél. : 06 80 13 78 77
Courriel : amarnier@goizper.com
Web : www.goizper.com/fr

André MARNIER, *Contact Centrale*
Marques : MATABI, INTER, IK, OSATU.

Activités représentées dans le Cercle
Pulvérisateurs manuels et industriels.

GOUVY-MULLER

STAND CB 09

Rue des Trappiers
54380 DIEULOUARD

Tél. : 03 83 23 62 32
Courriel : contact@forges-de-dieulouard.fr
Web :

Hervé BONAL, *Directeur général*
Marques : GOUVY.

Activités représentées dans le Cercle
Outillage à main.

GRAD INTERNATIONAL

STAND BA 23

11, rue de l'Artisanat
67350 NIEDERMODERN

Tél. : 03 88 07 65 67
Courriel : h.seelen@groupe-grad.com
Web :

Hans SEELEN, *Directeur commercial*
Marques : GRAD LIFETIME OUTDOOR, GRAD LIFETIME, CLIP JUAN.

Activités représentées dans le Cercle
Terrasse.

GRAND PRIX DU JARDIN

STAND CC 04-10

Hippodrome de Chantilly
38090 VAULX MILIEU

Tél. : 06 09 22 57 49
Courriel : contact@grandprixdujardin.fr
Web : www. lecercledessaisons.fr

Alain BARATON, *Président du Jury*

Activités représentées dans le Cercle
Distinction des produits ayant conquis le jury présidé par Alain Baraton.
Le jury délibère à partir de 14 h pour élire les Grands Prix du Jardin qui sont remis le soir même.
Les produits sont exposés dans le stand du Grand Prix du jardin.

GRANULATI ZANDOBBIO / MENICO

STAND BC 02

Via Selva
24060 ZANDOBBIO (ITALIE)

Tél. : (39) 035 941 584
Fax : (39) 035 944 766
Courriel : gianni@granulati.it
Web : www.granulati.it

Sébastien CHAUMEIX, *Directeur France*
Marques : CIOTTOLI, GRANULATI, STONE BOX, ALUBORD, ALTRA PIETRA, GRAVEL FIX.

Activités représentées dans le Cercle
Producteur et distributeur de galets, graviers et pierres naturelles. Fabricant de stabilisateur de gravier.

GREEN-IQ

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com
Web :

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

GREY TAIL

STAND BC 03

Terbekehofdreef 19
B-2610 WILRIJK (BELGIQUE)

Tél. : (32) 329 495 96
Tél. : (32)474422106
Courriel : guy@surplusdistribution.be
Web :

Guy GYSELINCK, *Directeur commercial*
Marques : BASIC LINE, GREY TAIL, 51DEGREES NORTH, CARAS.

Activités représentées dans le Cercle
Animalerie et meubles de Jardin en rotin et bois Teck.

HAEMMERLIN CDH GROUP

STAND CA 02

Avenue de la Gare
27610 ROMILLY SUR ANDELLE

Tél. : 02 32 68 38 38
Courriel : oarriat@cdhgroup.com
Web : www.haemmerlin.com

Olivier ARRIAT, *Directeur commercial Division Grand Public CDH GROUP*
Marques : HAEMMERLIN, CHILLINGTON.

Activités représentées dans le Cercle
Présentation d'une gamme jardin dédiée aux Jardineries et Lisas : brouettes, diables, dévidoirs, rouleau de jardin.

HBM DISTRIBUTION

STAND BA06

326, avenue Rhin et Danube
06140 VENCE

Tél. : 04 93 58 23 63
Tél. : 06 23 67 57 97
Courriel : contact@hbmdistribution.com
Web : www.hbmdistribution.com

Dominique HAUPTMANN, *Directeur général*
Marques : HBM ANTI-MOUSTIQUES, BIOBELT ANTI-MOUSTIQUES.

Activités représentées dans le Cercle
Répulsifs, insecticides et ceintures anti-moustiques.

HERMANOS ALFONSO Y JOSE SANZ

STAND AA 04

Ctra Valencia
Ademuz km 23
ES46160 LLIRIA (ESPAGNE)

Tél. : (34) 962 79 14 41
Courriel : fromani@sanzhermanos.com
Web :

Fransisco ROMANI, *Contact Centrale*
Marques : PULMIC, KAMIKAZE.

Activités représentées dans le Cercle
Pulvérisation et outillage.

HOME INTERNATIONAL

STAND BA 16

3, rue des Plantes
BP 3
45340 BEAUNE-LA-ROLANDE

Tél. : 02 38 34 52 37
Courriel : jfluche@jardidjo.fr
Web :

Jean-Francois LUCHE, *Directeur commercial*
Marques : JARDI D'JO.

Activités représentées dans le Cercle
Produits pour jardin, Tapis de protection sous barbecue.

HONDA ENGINES

STAND CA 12

Parc d'activité Paris Est
77312 MARNE LA VALLÉE CEDEX 02

Tél. : 01 60 37 31 18
Tél. : 06 78 87 53 35
Courriel : gilles.koenig@honda-eu.com
Web : www.honda-engines-eu.com

Gilles KOENIG, *Chargé d'affaires*
Marques : HONDA.

Activités représentées dans le Cercle
Fabrication et vente de moteurs.

HOZELOCK EXEL

STAND CC 03

891, route des Frênes
ZI NordArnas
69400 VILLEFRANCHE SUR SAONE CEDEX

Tél. : 04 74 62 48 48
Courriel : hozelock-exel@hozelock-exel.com
Web : www.exelgsa.fr

Pierre FOURNY, *Directeur commercial*
Marques : HOZELOCK, TECNOMA, BERTHOUD, AQUASOLO.

Activités représentées dans le Cercle
Pulvérisateurs grands publics, arrosage.

HURBZ

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

HYUNDAI

STAND AA 02

32, rue Aristide Berges
31270 CUGNAUX

Tél. : 05 34 50 25 02
Courriel : olivierpatriarca@bftg.eu
Web : www.tck-garden.com

Olivier PATRIARCA, *Direction générale*
Marques : TCK, HYUNDAI.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture

IDB PIERDOR

STAND DD 02

BP20097
21703 NUITS SAINT GEORGES

Tél. : 03 80 61 10 11
Courriel : asseraphin@pierdor.com
Web : www.pierdor.com

Patrick DUBUISSON, *Directeur général*
Marques : .

Activités représentées dans le Cercle
aménagement de la maison et du jardin, dalles, pavés, pilliers, colonnes.

JARDI D'JO

STAND BA 16

3, rue des Plantes
BP 3
45340 BEAUNE-LA-ROLANDE

Tél. : 02 38 34 52 37
Courriel : jfluche@jardidjo.fr
Web :

Jean-Francois LUCHE, *Directeur commercial*
Marques : JARDI D'JO.

Activités représentées dans le Cercle
Produits pour jardin, Tapis de protection sous barbecue.



KAMIKAZE

STAND AA 04

Ctra Valencia
Ademuz km 23
ES46160 LLIRIA (ESPAGNE)

Tél. : (34) 962 79 14 41
Courriel : fromani@sanzhermanos.com
Web :

Fransisco ROMANI, *Contact Centrale*
Marques : PULMIC, KAMIKAZE.

Activités représentées dans le Cercle
Pulvérisation et outillage.

LA FLORENTAISE

STAND BA 01

Le Grand Pâtis
44850 ST MARS DU DÉSERT

Tél. : 02 40 77 44 44
Courriel : jardin@florentaise.com
Web : www.florentaise.com

Pascal BOUSQUET, *Directeur commercial,*
Camille DECROIX, *Direction commerciale*
Marques : TERRE &NATURE, TERRE AU NATUREL.

Activités représentées dans le Cercle
Gamme de terreaux, amendements, paillages,
tous 100 % utilisables en agriculture biologique.

LA FORESTIERE DU NORD

STAND AA 01

Parc des Bois Brulés
91430 IGNY

Tél. : 01 69 41 32 06
Tél. : 06 83 25 51 34
Courriel : forestieredunord@wanadoo.fr
Web :www.grillobois.fr

Patrick LIHOREAU,

Marques : LA FORESTIERE DU NORD, GRILL O'BOIS, CHAUFF O'BOIS.

Activités représentées dans le Cercle
Charbon de bois, bois de chauffage, allume feu, sel de déneigement.

LUOMAN

STAND DD 03

40, allée des Combes,
Zone industrielle de la Plaine de l'Ain
01150 BLYES

Tél. : 04 34 09 12 80
Courriel : thierry.rimbert@luoman.fr
Web : www.luoman.fr

Thierry RIMBERT, *Directeur commercial*
Marques : LUOMAN.

Activités représentées dans le Cercle
Abris de jardin, concept bois de jardin extra-large (occultant, bac, terrasse…).

MIELS VILLENEUVE

STAND AA 05

81, rue de la Baraudière
45700 VILLEMANDEUR

Tél. : 02 38 85 31 52
Courriel : cindy.chaplain@mielsvilleneuve.com
Web : www.mielsvilleneuve.com

Monique BERTHIER, *Directrice commerciale*
Marques : L'ABEILLE DÉLICIEUSE, SAINT AMBROISE, BREZONNEG, BISCUITERIE MODERNE.

Activités représentées dans le Cercle
Miels, biscuits.

MOREDA-RIVIERE TREFILERÍAS S.A.

STAND BA 27

C/ Montclar, 61 Polígono Polizur
8290 CERDANYOLA DEL VALLÈS, BARCELONA-ESPAGNE

Tél. : (34) 935 94 44 00
Courriel : riviere@rivieresa.com
Web : www.moreda.com

Jean LAMBERT, *Directeur des ventes France et Belgique*
Marques : HERCULES®, BRICOHERCULES®, EASYCLIP®, PROFIX®, QUICKFIX®, ERIZO®.

Activités représentées dans le Cercle
Clôtures rigides et en rouleaux, occultation, portillons, poteaux, barreaudages, grille décorative, ronces.

MTD FRANCE

STAND CD 01

Impasse du Quenet
BP 453
76806 ST-ETIENNE-DU-ROUVRAY

Tél. : 02 32 91 94 32
Courriel : johan.fontaine@mtdproducts.com
Web : www.mtdfrance.fr

Johan FONTAINE, *Directeur commercial*
Marques : MTD.

Activités représentées dans le Cercle
Outils motorisés.

MV INDUSTRIE

STAND BB 11

ZA de Champgrand
26270 LORIOL-SUR-DROME

Tél. : 04 75 61 40 70
Tél. : 06 14 57 32 66
Courriel : tomy.valentin@mvindustrie.fr
Web : www.serres-et-abris.com

Tomy VALENTIN, *Direction générale*
Marques : POUSS VERT, RICHOL.

Activités représentées dans le Cercle
Protection de culture et serre.

NATURE MARKET

STAND CA 09

60, rue de Bruxelles
ZA de l'Evèque
77310 PONTHIERRY

Tél. : 01 64 89 55 72
Tél. : 06 74 08 44 91
Courriel : fliets@gardif.fr
Web : www.gardif.fr

Frédéric LIETS, *Directeur commercial*
Marques : LAWNMASTER, TRIMMA, GREATLAND, NATURE MARKET.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture et animalerie.

NETATMO

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com
Web :

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

NEUDORFF GMBH KG

STAND BA 18

An der Muhle 3
31860 EMMERTHAL(ALLEMAGNE)

Tél. : 01 60 04 19 36
Courriel : info@neudorff.fr
Web : www.neudorff.fr

Antoine LENGLET, *Direction générale*
Marques : NEUDORFF, NATURKRAFT, PROTECTAN.

Activités représentées dans le Cercle
Produits pour le jardin.

NOVAJARDIN

STAND BC 01

160, route de la Valentine
13374 MARSEILLE CEDEX 11

Tél. : 04 91 24 44 40
Courriel : lucile.geslin@novajardin.com
Web : www.capiscol.fr

Olivier PATENOTTE, *Directeur commercial*
Marques : SOLABIOL, CAPISCOL, CAUSSADE, ANTI.

Activités représentées dans le Cercle
Engrais, terreaux, phytosanitaires, insecticides ménagers.

ONEK PONTAROLO

STAND BD 03

Via Clauzetto, 20
I33078 SAN VITO AL TAGLIAMENTO (ITALIE)

Tél. : (39) 434 85 70 10
Courriel : andreadlt@onek.biz
Web : www.onek.biz

Andréa DALTO, *Direction générale*
Marques : ONEK.

Activités représentées dans le Cercle
Dalles bois / plastique / composite.

PARROT

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

OUTILS PERRIN SA

STAND BB 04

52, rue de la Forge
21120 TIL CHATEL

Tél. : 03 80 95 12 55
Tél. : 06 42 53 81 35
Courriel : annick.dufau@outilsperrin.com
Web : www.outilsperrin.com

Annick DUFAU, *Directrice export et grands comptes*
Marques : OGES DE BOURGOGNE, NATURELLE.

Activités représentées dans le Cercle
Outillage.

POETIC - BOUILLARD

STAND CB 05

38, route de louhans
71370 SAINT GERMAIN DU PLAIN

Tél. : 03 85 42 12 00
Courriel : xpiolin@poetic-jardin.fr
Web : www.poetic.fr

Xavier PIOLIN, *Directeur Activité Jardin*
Marques : POÉTIC.

Activités représentées dans le Cercle
Gamme de pots et jardinières en matière plastique.
Gamme d'accessoires de décoration métalliques pour support jardinières et pots…).

POLET QUALITY PRODUCTS

STAND BD 01

Ketegemstraat 11
B-9552 BORSBEKE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 53 62 22 05
Courriel : rogervd@polet.be
Web : www.polet.be/fr

Roger VAN DELSEN, *Directeur Commercial*
Marques : .

Activités représentées dans le Cercle
Outillage.

POOLSMART

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com
Web :

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

PREMIER TECH FALIENOR

STAND BA 02

Le Ciron
BP 6
49680 VIVY

Tél. : 02 41 52 51 71
Tél. : 06 74 40 61 99
Courriel : doyp@premiertech.com
Web : www.falienor.com

Philippe DOYEN, *Directeur commercial*
Marques : TERREAUX DE FRANCE, TERRO'CITY, PREMIER TECH.

Activités représentées dans le Cercle
Terreaux, amendements, paillages.

PROVENCE EUROPAGRO

STAND CB 01

390, avenue Olivier Perroy
Zone industrielle
13106 ROUSSET

Tél. : 04 42 53 20 35
Courriel : provence.europagro@wanadoo.fr
Web : www.provence-europagro.eu

Isabelle BLANCHARD, *Président*
Marques : BARENBRUG, BINOR, CP JARDIN, HBM DISTRIBUTION, GOUVY, POÉTIC, USE ONCE DOZLINE.

Activités représentées dans le Cercle
Produits phytos, antinuisibles, engrais, outillage de jardin, décoration et protection, semences.

PUBERT

STAND CA 14

ZI Pierre Brune
Route de Pouzauges
85110 CHANTONNAY

Tél. : 02 51 45 81 81
Tél. : 06 85 40 00 57
Courriel : patrice.mazeron@pubert.fr
Web : www.pubert.fr

Patrice MAZERON, *Directeur commercial*
Marques : PUBERT.

Activités représentées dans le Cercle
Motobineuses, débroussailleuses, broyeurs, scarificateurs

PULMIC

STAND AA04

60, rue de Bruxelles
ZA de l'Evèque
77310 PONTHIERRY

Tél. : 01 64 89 55 72
Tél. : 06 74 08 44 91
Courriel : fliets@gardif.fr
Web : www.gardif.fr

Frédéric LIETS, *Directeur commercial*
Marques : LAWNMASTER, TRIMMA, GREATLAND, NATURE MARKET.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture et animalerie.

RIBIMEX FRANCE

STAND DD 01

56, route de Paris
RN4 - BP 54
77343 PONTAULT-COMBAULT

Tél. : 01 60 34 56 77
Courriel : ribimex@ribimex.com
Web :www.ribimexfrance.com

Christophe RIBOLLA, *Directeur commercial*
Marques : RIBIMEX, OXYTURBO, TECHNOTUBI, AUSTRALIAN.

Activités représentées dans le Cercle
Outils fibre, jardin, désherbeurs thermiques, tuyaux.

ROBOMOW

STAND CA 04

Aire de la Thur
Route de Guebwiller
68840 PULVERSHEIM

Tél. : 06 89 60 21 98
Courriel : christophe@robomow.fr
Web : www.robomow.com

Christophe GESCHWINDENHAMMER, *Directeur général.*
Marques : .

Activités représentées dans le Cercle
Tondeuse.

SCELL-IT

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com
Web :www.scellit.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

SCOTTS FRANCE

STAND CC 01

21, chemin de la Sauvegarde
69130 ECULLY

Tél. : 04 72 86 67 00
Courriel : pascal.garnier@scotts.com
Web : www.scotts.com

Pascal GARNIER, *Head of key account manager*
Marques : FERTILIGENE, ROUNDUP, KB, NATUREN, CARRE VERT.

Activités représentées dans le Cercle



SECRET VERT

STAND BC 05

Le grand Patis
44850 SAINT MARS DU DESERT

Tél. : 02 40 77 42 50
Tél. : 06 20 74 37 21
Courriel : g.paszula@secret-vert.com
Web : www.secret-vert.com

Guillaume PATZULA, *Directeur général*
Marques : SECRET VERT, FERTILOR, EUROCOMPOST, TERRO TONIC, FUMIOR.

Activités représentées dans le Cercle
Fabrication et distribution d'amendements organiques, terreaux, paillages, engrais organiques, en marque propre et MDD.

SIGNEE

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

SILVERLINE

STAND BA 04

Karrewegstraat 138
B 9800 DEINZE (BELGIQUE)

Tél. : (32) 9 385 84 83
Courriel : thomas.de.kimpe@bucomat.be
Web : www.bucomat.be/fr

Thomas DE KIMPE, *Directeur Commercial*
Marques : ECOPOT'S, SILVERLINE, COSAPOT'S.

Activités représentées dans le Cercle
Poterie, chauffe terrasse, répulsifs à ultrasons.

SIYOUR SAS

STAND BC 04

104, rue du Courbillon
59175 VENDEVILLE

Tél. : 03 28 16 72 26
Courriel : alexandre.savonitto@siyour.com

Alexandre SAVONITTO, *Directeur commercial*
Marques : SCELL IT, SIGNEE, PARROT, HURBZ, NETATMO, E-ZIGREEN, GREEN-IQ, POOLSMART.

Activités représentées dans le Cercle
Piscine, tondeuse, arrosage, quincaillerie…

SOUFFLET AGRICULTURE / BINOR

STAND CB09

1, rue des Selliers
Zone industrielle
45170 NEUVILLE-AUX-BOIS

Tél. : 02 38 70 90 00
Fax : 02 38 70 90 05
Courriel : binor-contact@soufflet-group.com
Web : www.soufflet.com

Pascal JAVOY, *Directeur commercial*
Marques : BINOR.

Activités représentées dans le Cercle
Engrais organiques engrais minéraux amendements anticarentiels.

START

STAND BB01

Route de Maillé
37800 NOUÂTRE

Tél. : 02 47 65 30 71
Courriel : contact@star-jardin.com
Web : www.star-jardin.com

Grégory CAILLAUD, *Directeur général*
Marques : STAR JARDIN, RAKAO, BRUL'STAR, STAR MAISON, LA CROSSE TECHNOLOGY.

Activités représentées dans le Cercle
Gammes phytosanitaires, biocides, engrais, solutions alternatives…

SWISSINNO SOLUTIONS AG

STAND BA 14

rosenbergstrasse 22
9000 ST GALL (SUISSE)

Tél. : +41 712 234 016
Fax : +41 712 234 024
Courriel : lecamus@swissinno.com
Web : www.swissinno.com

Xavier LECAMUS, *Key account manager France*
Marques : SWISSINNO, INNO, SUPERCAT, NATURAL CONTROL.

Activités représentées dans le Cercle
Pieges anti nuisibles écologiques et naturels.

TCK GARDEN

STAND AA 02

32, rue Aristide Berges
31270 CUGNAUX

Tél. : 05 34 50 25 02
Courriel : olivierpatriarca@bftg.eu
Web : www.tck-garden.com

Olivier PATRIARCA, *Direction générale*
Marques : TCK, HYUNDAI.

Activités représentées dans le Cercle
Motoculture

TPA OUTBACK

STAND CD 03

16, rue du Peintre Lebrun
78000 VERSAILLES

Tél. : 01 39 50 00 20
Tél. : 06 74 40 49 99
Courriel : greg@tpagas.com

Grégoire DUVAL, *Directeur commercial*
Marques : OUTBACK.

Activités représentées dans le Cercle
Barbecues.

TUTEUR FACILE.COM

STAND BA 11

1319, chemin des Gatilles
82410 ST ETIENNE DE TULMONT

Tél. : 06 37 96 02 10
Courriel : contact@tuteurfacile.com
Web : www.tuteurfacile.com

Julien BEGESQSAT, *Direction générale*
Marques : TUTEUR FACILE.

Activités représentées dans le Cercle
Tuteurs.

UNIFIRST

STAND BA 05

ZI LA BORIE
43120 MONISTROL SUR LOIRE

Tél. : 04 71 75 66 14
Courriel : gbruyeron@unifirst.fr
Web :

Gérard BRUYERON, *Directeur général*
Marques : KORMAN GARDEN, KORMAN GARDEN PRO, KRISALYS, KORMAN.

Activités représentées dans le Cercle
Outils motorisés et équipements.



USE ONCE DOZLINE

STAND CB 11

825, chemin des Fabrègues
13150 EGUILLES

Tél. : 06 13 24 66 98
Courriel : bdr@useonce.fr

Bernard DE RAPHELIS SOISSAN, *Directeur commercial*
Marques : ECO LIGN, ECO COIL, VOLKANO, ECO PAPIER, ECO MIT.

Activités représentées dans le Cercle
Anti insectes.

ZENLIT

STAND BA 13

Le Fief Chapitre
12, boulevard Réaumur
BP 28
85001 LA ROCHE SUR YON CEDEX

Tél. : 02 51 36 51 99
Tél. : 06 27 06 05 71
Courriel : p.berthome@cavac.fr
Web : www.cavac-biomateriaux.com

Patrick BERTHOMÉ, *Responsable commercial*
Marques : ZEN NATURE, BIOFIB GARDEN, ZEN'LIT, BIOFIBAT.

Activités représentées dans le Cercle
Paillage horticol, litière animal, chènevotte calibrée.

Liste des participants par famille de produits



LE JARDIN CONNECTÉ
À DÉCOUVRIR SUR NOTRE STAND BC4

netatmo

STATION MÉTÉO POUR SMARTPHONE

Observez la météo et la qualité de l'air

hurbz

TABLE POTAGÈRE

Cultivez votre potager où vous le souhaitez

e.zigreen

TONDEUSE ROBOT WIFI

Assurez l'entretien de votre gazon de façon régulière et autonome

Parrot FLOWER POWER

CAPTEUR POUR PLANTES

Surveillez la santé de vos plantes

poolsmart

FLOTTEUR INTELLIGENT POUR PISCINE

Mesurez la température de l'eau et l'exposition UV de votre piscine

Signée

BOÎTE AUX LETTRES

Recevez votre courrier en épatant votre facteur

greenIQ

CONSOLE DE JARDIN INTELLIGENTE

Pilotez votre arrosage et faites des économies d'eau

Signée

POT DE FLEUR

Sublimez vos plantes avec une touche de design